



การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบนที่ดินเปล่า
บริเวณอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

โดย

นางสาวกณิฉน์ เสรีตระกูล

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2561
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบนที่ดินเปล่า
บริเวณอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

โดย

นางสาวกณิจ เสรีตระกูล



การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2561
ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

A FEASIBILITY STUDY OF VACANT LAND
IN WANGNOI DISTRICT, PRA NAKORN SRI AYUTTHAYA

BY

Ms. PAKANIT SERITRAKUL



AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE
REQUIREMENTS FOR THE DEGREE OF MASTER OF SCIENCE
(REAL ESTATE BUSINESS)
FACULTY OF COMMERCE AND ACCOUNTANCY
THAMMASAT UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2018
COPYRIGHT OF THAMMASAT UNIVERSITY

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

การค้นคว้าอิสระ

ของ

นางสาวกัณนิช เสรีตระกูล

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบนที่ดินเปล่า
บริเวณอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)

เมื่อ วันที่ 12 พ.ค. 2562

ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ

(รองศาสตราจารย์ ดร.นิติ รัตนปรีชาเวช)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ

(ศาสตราจารย์วิฑูรย์ รุ่งเรืองผล)

คณบดี

(รองศาสตราจารย์ ดร.พิภพ อุดร)

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบนที่ดินเปล่า บริเวณอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
ชื่อผู้เขียน	นางสาวกณิฉ เสรีตระกูล
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์)
คณะ/มหาวิทยาลัย	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	ศาสตราจารย์วิฑูรย์ รุ่งเรืองผล

บทสรุปผู้บริหาร

การพัฒนาโครงการคลังสินค้าบนพื้นที่ อ.วังน้อย จ.พระนครศรีอยุธยา บริเวณกิโลเมตรที่ 77 บนพื้นที่ดินขนาด 35-1-37 ไร่ โดยมีทำเลที่ตั้งติดกับถนนสายหลัก คือ ถนนทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (พหลโยธิน) ขาออก มีปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการคือทำเลที่ตั้งของโครงการนั้นอยู่ในบริเวณที่ใกล้กับแหล่งผลิตสินค้า ได้แก่ กลุ่มนิคมอุตสาหกรรมและเขตส่งเสริมอุตสาหกรรม และใกล้ตลาดผู้บริโภคที่อยู่ในบริเวณกรุงเทพและปริมณฑล โดยทำเลที่ตั้งสามารถกระจายสินค้าไปยังภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศได้ รวมไปถึงการส่งสินค้าไปยังประเทศในกลุ่มอาเซียน โดยเฉพาะกลุ่ม CLMV จากการสำรวจพื้นที่พบว่าการพัฒนาคลังสินค้าทั่วไปประเภทสำเร็จรูป (Ready Built) และแบบสร้างตามความต้องการของเจ้าของ (Built-to-Suit) ในลักษณะที่เป็นคลังสินค้าสมัยใหม่เพื่อรองรับกลุ่มโลจิสติกส์ (3PLs) และกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมี ความเป็นไปได้ เนื่องจากการกลุ่มผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมากเพื่อมารองรับการให้บริการแก่กลุ่มการผลิตและการค้าในพื้นที่ สำหรับลูกค้ากลุ่มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) เนื่องจากลูกค้าต้องการลดภาระต้นทุนค่าก่อสร้างและค่าดำเนินการจำนวนมาก ทำให้ความต้องการเช่าคลังสินค้าสำหรับกลุ่มธุรกิจประเภทนี้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่งผลต่ออัตราการเช่าพื้นที่ที่เพิ่มขึ้น โดยจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในด้านกฎหมาย ด้านกายภาพ ด้านการตลาด และด้านการเงิน สรุปได้ว่าโครงการให้ผลตอบแทนการลงทุนที่ 10.77% มีระยะเวลาในการคืนทุน 10 ปี 4 เดือนซึ่งถือได้ว่าเป็นไปตามลักษณะธุรกิจที่มีระยะเวลาในการคืนทุนที่ 8-13 ปี และมีมูลค่าปัจจุบันของโครงการ (NPV) เป็นบวก คิดเป็นมูลค่า 321.38 ล้านบาท จึงมีความเหมาะสมที่นักลงทุนจะพิจารณาในการลงทุน

คำสำคัญ: คลังสินค้า, จังหวัดพระนครศรีอยุธยา, อำเภอวังน้อย

Independent Study Title	A Feasibility Study of Vacant Land in Wangnoi District, Pra Nakorn Sri Ayutthaya
Author	Miss Pakanit Seritrakul
Degree	Master of Science (Real Estate Business)
Faculty/University	Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University
Independent Study Advisor	Prof. Witawat Rungruangphon
Academic Years	2018

Executive Summary

A feasibility study was done for a warehouse project in Wang Noi District, Phra Nakhon Si Ayutthaya, Thailand on approximately 35-1-37 rai (56,548 square meters) of land in a prime location next to the main road. The warehouse would be situated close to sources of materials and goods, including industrial estates and companies as well as Bangkok Metropolitan Area (BMA) consumer markets. From this site, goods may be distributed throughout the Kingdom and exported to Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) countries, especially Cambodia, Laos, Myanmar and Vietnam (CLMV countries). Data was gathered by online and printed questionnaires and in-depth interviews.

Results were that ready built and built to suit warehouses were the most suitable. Third-party logistics (3PL) indicated that a modern warehouse for small and medium-sized enterprises (SMEs) would be appropriate. 3PL company annual growth provides increased services to regional production and trading sectors. Ecommerce businesses might also be advisable, to reduce construction and operating expenses. Demand for warehouse rentals and occupancy rates are increasing in the area.

Physical, legal, marketing, and financial studies suggested a return on investment of 10.77% with a payback period of 124 months, within the usual margin of 8 to 13 years. Net present value (NPV) would be positive, with a value of 321.38 million baht. These findings demonstrate that the warehouse project would be a promising investment.

Keywords: Warehouse, Pra Nakorn Sri Ayutthaya, Wang Noi.

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำรายงานการค้นคว้าอิสระ เรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบนที่ดินเปล่าบริเวณอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากศาสตราจารย์วิฑูรย์ รุ่งเรืองผล อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ในการชี้แนะแนวทางและเปิดมุมมองความคิดและการวิเคราะห์ข้อมูล รวมถึงขอขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร.นิติ รัตนปรีชาเวช ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ ที่ได้เสียสละเวลาในการให้คำแนะนำในการแก้ไขงาน และชี้แนะแนวความคิดที่น่าสนใจในการพัฒนาการค้นคว้าอิสระนี้ รวมถึงขอขอบพระคุณผู้ประกอบการที่ช่วยเสียสละเวลาในการตอบแบบสอบถามและได้ให้สัมภาษณ์เพื่อเก็บข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับการทำรายงานการค้นคว้าอิสระฉบับนี้ ขอขอบคุณเพื่อน ๆ ที่ได้เสนอแนะและร่วมแบ่งปันประสบการณ์ในการทำงานจริงจากหลากหลายสาขาอาชีพและหลากหลายหน่วยงานที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนางาน รวมถึงเจ้าหน้าที่โครงการและท่านผู้เกี่ยวข้องที่ได้มีส่วนร่วมในการทำให้รายงานการค้นคว้าอิสระฉบับนี้สำเร็จลุล่วงตามความมุ่งหวัง

หากการจัดทำรายงานการค้นคว้าอิสระฉบับนี้มีข้อบกพร่องหรือข้อผิดพลาด ทางผู้จัดทำขออภัยและขออน้อมรับคำแนะนำ เพื่อประโยชน์ในการพัฒนาผลงานต่อไปในอนาคต

นางสาวกณิฉ เสรีตระกูล

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหารภาษาไทย	(1)
บทสรุปผู้บริหารภาษาอังกฤษ	(2)
กิตติกรรมประกาศ	(3)
สารบัญตาราง	(8)
สารบัญภาพ	(10)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญ	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ขอบเขตของการศึกษา	2
1.4 ขั้นตอนและวิธีดำเนินการศึกษา	2
1.5 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา	3
บทที่ 2 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านกายภาพและกฎหมาย	4
2.1 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านกายภาพ	4
2.1.1 ที่ตั้งของแปลงที่ดิน	4
2.1.2 การเข้าถึงที่ดิน	5
2.1.3 สภาพแวดล้อมของแปลงที่ดิน	6
2.1.4 ขนาดและรูปร่างของแปลงที่ดิน	9
2.1.5 สถานที่สำคัญโดยรอบของแปลงที่ดิน	9
2.2 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านกฎหมาย	11
2.2.1 กฎหมายผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา	11
2.2.2 พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน	13
2.2.3 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522	15
2.2.4 พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม	18
2.2.5 กฎกระทรวงกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลง การใช้อาคารบางชนิดหรือบางประเภทในพื้นที่บางส่วนในท้องที่	19

อำเภอบางไทร อำเภอพระนครศรีอยุธยา อำเภอบางปะอิน และ อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	
2.3 สรุปการวิเคราะห์ด้านกายภาพและกฎหมาย	20
บทที่ 3 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านการตลาดและการเงินเบื้องต้น	25
3.1 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านการตลาด	25
3.1.1 วิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2561 (Macro Analysis)	25
3.1.2 การวิเคราะห์ด้านประชากรศาสตร์	29
3.1.3 การวิเคราะห์ภาพรวมธุรกิจคลัสเตอร์	36
3.1.3.1 การศึกษาอุปสงค์ของคลัสเตอร์สินค้าในตลาด	37
1) ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (MPI)	37
2) สถิติการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศ (FDI)	38
3) การศึกษาจำนวนคลัสเตอร์สินค้ากับที่ตั้ง	40
3.1.3.2 การศึกษาอุปทานของคลัสเตอร์สินค้าในตลาด	41
1) อัตราการเติบโตของจำนวนผู้ประกอบการจดทะเบียน ดำเนินกิจการธุรกิจคลัสเตอร์สินค้า	41
2) ผู้พัฒนาโครงการคลัสเตอร์สินค้าให้เช่าในตลาดปัจจุบัน	42
3.1.4 การวิเคราะห์ภาพรวมโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัย	48
3.1.4.1 การศึกษาอุปสงค์ของโครงการจัดสรร	49
1) อัตราการเติบโตของจำนวนผู้ขอจัดสรร	49
2) สัดส่วนรูปแบบการพัฒนาโครงการ	49
3) อัตราการดูดซับของจำนวนหน่วยขาย	50
3.1.4.2 การศึกษาอุปทานของโครงการจัดสรร	52
1) โครงการจัดสรรโดยผู้พัฒนาท้องถิ่น	52
2) โครงการจัดสรรโดยผู้พัฒนารายใหญ่	55
3.1.5 สรุปการวิเคราะห์ภาพรวมโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัยด้านการตลาด	57
3.2 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านการเงินเบื้องต้น	59
3.2.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นวิธี Front Door	59
3.2.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นวิธี Back Door	60
3.3 สรุปการถ่วงดุลแนวความคิดในการพัฒนาโครงการ	61
บทที่ 4 ทบทวนวรรณกรรม	62

4.1 ความหมายและประเภทคลังสินค้า	62
4.1.1 ความหมายของคลังสินค้า	62
4.1.2 ประเภทของคลังสินค้า	63
4.2 พื้นที่ปฏิบัติงานในคลังสินค้า	66
4.3 เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ภายในคลังสินค้า	67
4.4 การออกแบบคลังสินค้า	68
บทที่ 5 การวิเคราะห์ทางการตลาด	70
5.1 การวิเคราะห์สถานการณ์และแนวโน้มธุรกิจ	70
5.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)	73
5.2.1 คู่แข่งทางตรง (Direct Competitors)	73
5.2.2 คู่แข่งทางอ้อม (indirect Competitors)	75
5.3 วิเคราะห์ Five Forces	79
5.3.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Industry Competitors)	79
5.3.2 ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of new entrants)	80
5.3.3 อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining power of suppliers)	80
5.3.4 อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining power of customers)	81
5.3.5 ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threats of substitute products)	82
5.4 วิเคราะห์ SWOT	82
5.4.1 จุดแข็ง (Strength)	82
5.4.2 จุดอ่อน (Weakness)	83
5.4.3 โอกาส (Opportunity)	83
5.4.4 อุปสรรค (Threats)	83
5.5 กลยุทธ์ในการเลือกกลุ่มเป้าหมาย	84
5.5.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด (Segmentation)	84
5.5.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Targeting)	85
5.5.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)	87
5.6 กลยุทธ์ 4Ps	87
5.6.1 กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ (Product)	88
5.6.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price)	94
5.6.3 กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)	95

5.6.4 กลยุทธ์ทางด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)	96
5.6.5 กลยุทธ์ทางด้านพันธมิตร (Promotion)	98
บทที่ 6 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	100
6.1 รายละเอียดโครงการ	100
6.2 ระยะเวลาการดำเนินโครงการ	100
6.3 สมมติฐานด้านต้นทุนในการพัฒนาโครงการ	101
6.4 โครงสร้างต้นทุนของเงินลงทุน	102
6.5 อัตราการคิดลดของโครงการ (Discount Rate)	102
6.6 โครงสร้างรายรับของโครงการ	104
6.7 สมมติฐานด้านรายจ่ายของโครงการ	106
6.8 การวิเคราะห์มูลค่าโครงการตามแนวคิดทางการเงิน	107
6.9 การวิเคราะห์ทางการเงินแบบสมมติภาพ (Scenario Analysis)	109
6.10 การวิเคราะห์ทางการเงินแบบความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)	110
รายการอ้างอิง	112
ภาคผนวก	113
ภาคผนวก ก รายละเอียดโครงการและการก่อสร้าง	113
ภาคผนวก ข การเงินของโครงการ	120
ภาคผนวก ค บทสัมภาษณ์	127
ประวัติผู้เขียน	132

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 แสดงข้อห้ามการใช้ประโยชน์ที่ดินตามผังเมืองรวม	11
2.2 แสดงรูปแบบอาคารที่ต้องยื่นรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม	18
2.3 ตารางสรุปการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านกฎหมายและกายภาพ	24
 3.1 สถิติการยื่นขอส่งเสริมของโครงการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศปี 2559-2560.....	 38
3.2 โครงการที่ต่างชาติยื่นขอส่งเสริมแยกตามประเภทอุตสาหกรรม.....	39
3.3 ผู้พัฒนาลังสินค้าที่มีขนาดใกล้เคียงกับโครงการ	43
3.4 แสดงรายละเอียดโครงการคลังสินค้าของ บ.ไทคอน.....	46
3.5 ตารางแสดงรายละเอียดโครงการคลังสินค้าของ บ.ดับบลิวเอชเอ ในพื้นที่	47
3.6 โครงการจัดสรรโดยผู้พัฒนาในท้องถิ่น	52
3.7 โครงการจัดสรรโดยผู้พัฒนารายใหญ่.....	55
3.8 โครงการจัดสรรโดยผู้พัฒนารายใหญ่(ต่อ)	56
3.9 สรุปการวิเคราะห์ด้านกฎหมาย ด้านกายภาพและการตลาด.....	58
3.10 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้โดยใช้ Front Door.....	59
3.11 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้โดยใช้ Back Door Analysis	60
3.12 ตารางสรุปการถ่วงดุลความเสี่ยง.....	61
 5.1 แสดงรายละเอียดคู่แข่งทางตรงของโครงการ	 73
5.2 โครงการคู่แข่งทางอ้อม	75
5.3 แสดงพื้นที่คลังสินค้าแต่ละส่วนในอาคาร A และ B.....	90
5.4 แสดงพื้นที่คลังสินค้าแต่ละส่วนในอาคาร C และ D.....	92
 6.1 รายละเอียดโครงการ.....	 100
6.2 แสดงการคำนวณต้นทุนทางการเงินเฉลี่ยของเงินทุน (WACC)	104
6.3 ตารางแสดงอัตราค่าเช่าคลังสินค้าของโครงการ	105
6.4 ตารางสรุปการวิเคราะห์มูลค่าโครงการตามแนวคิดทางการเงิน.....	107
6.5 การวิเคราะห์ทางการเงินแบบ Base Case Scenario.....	107

6.6 การวิเคราะห์ทางการเงินแบบ Best Case Scenario	108
6.7 การวิเคราะห์ทางการเงินแบบ Worst Case Scenario	108
6.8 ตารางแสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยปัจจัยด้านราคาค่าเช่า.....	109
6.9 ตารางแสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยปัจจัยต้นทุนค่าก่อสร้าง	110
6.10 ตารางแสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยปัจจัยอัตราดอกเบี้ย.....	110
6.11 ตารางแสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยปัจจัยราคาที่ดิน.....	111
6.12 ตารางแสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยปัจจัยอัตราค่าเช่า	111



สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
2.1 แผนที่แสดงที่ตั้งโครงการ.....	4
2.2 แผนที่แสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการและเส้นทางโดยรอบ	6
2.3 แสดงขนาดที่ดินและพื้นที่โดยรอบ.....	6
2.4 แสดงการเดินทางและมุมมองจากบริเวณโดยรอบโครงการ	7
2.5 บริเวณด้านหน้าโครงการติดถนนพหลโยธิน	8
2.6 บริเวณด้านหลังแปลงที่ดิน.....	9
2.7 แสดงขนาดและรูปร่างที่ดิน	9
2.8 แสดงสถานที่สำคัญโดยรอบแปลงที่ดิน	11
2.9 แสดงผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา.....	13
2.10 อาคารสูงและอาคารขนาดใหญ่พิเศษ	16
2.11 แสดงพื้นที่ว่างรอบอาคาร.....	17
2.12 ภาพแสดงบริเวณต่าง ๆ ที่กำหนดตามกฎหมายกระทรวงกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลงการใช้อาคาร.....	20
3.1 ดัชนีการส่งออกและนำเข้าระหว่างปี 2553-2560	26
3.2 จำนวนตู้คอนเทนเนอร์ที่ขนส่งผ่านทางแหลมฉบังปี 2554-2560.....	26
3.3 ดัชนีค่าปลีกไทย 2555-2561 (ไตรมาส 1).....	27
3.4 การปรับตัวของกำลังซื้อโดยรวมมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเฉพาะกลุ่ม.....	28
3.5 อัตราการขยายตัวของสินค้าภาคเอกชน	28
3.6 แนวโน้มสัดส่วน Offline และ Online ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในปี 2561-2564.....	29
3.7 แสดงจำนวนประชากรใน จ.อยุธยา และ อ.วังน้อย ระหว่างปี 2550-2560	30
3.8 แสดงจำนวนบ้านในระดับจังหวัดและระดับอำเภอระหว่างปี 2555-2560	30
3.9 จำนวนการย้ายเข้าในระดับจังหวัดและระดับอำเภอระหว่างปี 2555-2560.....	31
3.10 จำนวนการย้ายออกในระดับจังหวัดและระดับอำเภอระหว่างปี 2555-2560	32
3.11 รายได้ครัวเรือนเฉลี่ยระหว่างปี 2556-2560.....	33
3.12 แสดงอัตราค่าจ้างขั้นต่ำระหว่างปี 2555-2560.....	34
3.13 แสดงอัตราการว่างงานของแรงงานใน จ.อยุธยา ระหว่างปี 2557-2560.....	34

3.14 จำนวนแรงงานในตำแหน่งงานต่าง ๆ ของแรงงานที่ทำงานในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ระหว่างปี 2559-2560	35
3.15 เส้นทาง Northeastern Corridor	36
3.16 ผลผลิตอุตสาหกรรม (MPI) ระหว่างปี 2559- ตุลาคม 2561	37
3.17 สัดส่วนจำนวนโครงการที่ต่างชาตินำมาลงทุนส่งเสริมแยกตามที่ตั้งโครงการ	40
3.18 สัดส่วนพื้นที่เช่าและอัตราเช่าระหว่างปี 2557 -2560	40
3.19 อัตราค่าเช่าในช่วงระหว่างปี 2557 -2560.....	41
3.20 จำนวนพื้นที่คลังสินค้าใหม่และคลังสินค้าเดิมในช่วง.....	42
3.21 สัดส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้พัฒนาคลังสินค้าให้เช่า (Market Share).....	42
3.22 โครงการ 60 Warehouse (ซ้าย) และโครงการเจเอ็นพี (ขวา)	45
3.23 โครงการ TEPARAK WANGNOI (ซ้าย) และโครงการ KMCA (ขวา).....	45
3.24 โครงการถนนลัดรูป เดเวลอปเมนต์	45
3.25 ภาพโครงการคลังสินค้า TPARK 1,2,3 ของ บ.ไทคอน ในพื้นที่ใกล้โครงการ	47
3.26 ภาพโครงการคลังสินค้าของบริษัท WHA ในพื้นที่.....	48
3.27 จำนวนโครงการที่ขออนุญาตจัดสรรให้ระหว่างปี 2550-2561 (มค.-กย.).....	49
3.28 สัดส่วนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในจ.อยุธยา.....	50
3.29 สัดส่วนหน่วยอสังหาริมทรัพย์เหลือขายในจ.อยุธยา	51
3.30 ภาพแสดงพื้นที่ตั้งโครงการจัดสรรในบริเวณโดยรอบพื้นที่ศึกษา.....	51
3.31 โครงการบ้านราชพฤกษ์ วังน้อย และโครงการพาสสิริ อ.หนองแค	54
3.32 โครงการนราแกรนด์และโครงการใจสวรรค์เพลส.....	54
3.33 โครงการบ้านธนโชติ 5 อ.หนองแค	54
4.1 แสดงลักษณะคลังสินค้าแบบศูนย์กระจายสินค้า	65
4.2 แสดงภาพคลังสินค้าแบบ Cross Dock.....	65
5.1 แสดงมูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของไทยในปี 2558-2561.....	71
5.2 สัดส่วนธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ปี 2558-2561.....	71
5.3 แสดงจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจการขนส่งสินค้าในภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศไทย.....	72
5.4 แสดงรูปภายในคลังสินค้า JNP และพื้นที่โดยรอบคลังสินค้า.....	74
5.5 แสดงรูปภายในคลังสินค้า KMCA และพื้นที่โดยรอบคลังสินค้า.....	75
5.6 ลักษณะคลังสินค้าและพื้นที่โดยรอบคลังสินค้า TPark.....	78

5.7 ลักษณะคลังสินค้าและพื้นที่โดยรอบคลังสินค้า WHA วังน้อย 61	78
5.8 ลักษณะคลังสินค้าและพื้นที่โดยรอบคลังสินค้า WHA วังน้อย 63	79
5.9 แสดงสัดส่วนประเภทอุตสาหกรรมที่มีการผลิตในพื้นที่	85
5.10 แสดงอัตราค่าเช่าที่แตกต่างกันเมื่อเทียบกับปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง	86
5.11 แสดงอัตราค่าเช่าที่แตกต่างกันเมื่อเทียบกับปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก (Facility)	87
5.12 แสดงทางเข้าของโครงการด้านถนนพหลโยธิน	88
5.13 แสดงภาพรวมโครงการประกอบด้วยอาคาร 4 หลัง	89
5.14 ผังบริเวณของโครงการ	89
5.15 แสดงผังพื้นที่อาคารคลังสินค้า A และ B	90
5.16 แสดงการไหลเวียนสินค้าแบบตัวยู (U-Flow)	91
5.17 แสดงผังพื้นที่อาคารคลังสินค้า C และ D	92
5.18 แสดงการไหลเวียนสินค้าแบบผ่านตลอด (Flow Through)	92
5.19 แสดงรูปแบบประตูและทางลาดเข้าคลังสินค้า	93
5.20 แสดงรูปแบบระบบดับเพลิงที่ติดตั้งในคลังสินค้า	94
5.21 แสดงรูปแบบระบบประตูลังสินค้า	94
5.22 ช่องทางการขายแบบออนไลน์ของโครงการ	95
5.23 แสดงช่องทางการจำหน่ายแบบออฟไลน์ของโครงการ	96
5.24 รูปแบบสื่อที่ใช้เพื่อการสร้างการรับรู้ถึงตราสินค้าของโครงการ	97
5.25 ตัวอย่างผู้ให้บริการด้านระบบจัดการคลังสินค้า เช่น บริษัท ออโตเมชันเวิร์ค จำกัด	98

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

การเจริญเติบโตของเมืองในปัจจุบันกระจายตัวออกไปสู่พื้นที่นอกกรุงเทพมหานครมากขึ้น ทั้งปัจจัยด้านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานจากนโยบายการลงทุนของภาครัฐ การฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ การดำเนินนโยบายทางการค้า ความเจริญก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีที่ส่งผลอย่างมากต่อการติดต่อสื่อสารและระบบขนส่งในปัจจุบัน ทำให้บริบทของเมืองมีการเจริญเติบโตและมีการพัฒนาออกไปยังพื้นที่ในภูมิภาคต่าง ๆ มากยิ่งขึ้น เช่นเดียวกันการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ก็ไม่ได้กระจุกตัวอยู่แต่ในเมืองหลวงอย่างกรุงเทพ ฯ อีกต่อไป โดยเฉพาะทำเลที่อยู่ใกล้กับกรุงเทพมหานครและเป็นเส้นทางการคมนาคมที่สำคัญของประเทศอย่างพื้นที่ในอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ถือเป็นเส้นทางการคมนาคมขนส่งที่สำคัญเพื่อไปยังจุดหมายปลายทางที่อยู่ทางภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นจุดเชื่อมต่อเข้าสู่เมืองหลวงจากเมืองอื่น ๆ โดยรอบทั้งในด้านการขนส่งแรงงาน การขนส่งวัตถุดิบทางการเกษตรจากภูมิภาคต่าง ๆ มาสู่กระบวนการผลิต โดยรัฐบาลได้มีนโยบายส่งเสริมระบบการขนส่งภายในประเทศโดยมีโครงการก่อสร้างทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองสายบางปะอิน-นครราชสีมา (เมื่อปลายปี พ.ศ.2560 ที่ผ่านมาได้เริ่มก่อสร้างไปแล้วกว่า 25% นอกจากนี้ยังได้รับแรงสนับสนุนจากแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย เนื่องจากพื้นที่โครงการอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ ใกล้กับแหล่งผลิตจากนิคมอุตสาหกรรมหลายแห่งที่ตั้งอยู่ในตัวจังหวัด มีการคมนาคมที่สะดวกจากการเป็นเส้นทางขนส่งหลักภายในประเทศโดยเฉพาะสินค้าเกษตร มีย่านการค้า เช่น ตลาดและศูนย์การค้า รวมถึงมีย่านชุมชนบริเวณที่พักอาศัยตั้งอยู่ในระยะไม่ไกลจากโครงการมากนัก

จากการปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้นำไปสู่การศักยภาพของที่ดินที่จะทำการศึกษาว่าโดยใช้วิธีการวิเคราะห์โดยการประเมินการพัฒนาโครงการบนหลักที่ได้ประโยชน์สูงสุดและดีที่สุด (Highest and Best Use)

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1.2.1 เพื่อการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของที่ดินเปล่าริมถนนพหลโยธิน บริเวณอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา บนหลักการพัฒนาที่ได้ประโยชน์สูงสุดและดีที่สุด (Highest and Best Use)
- 1.2.2. เพื่อการศึกษาถึงศักยภาพตลาดในพื้นที่และการกำหนดรูปแบบโครงการให้สอดคล้องกัน
- 1.2.3 เพื่อการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุน

1.3 ขอบเขตการศึกษา

ศึกษารายละเอียดโดยพิจารณาผ่านขั้นตอนในการพัฒนาโครงการ ด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการ ด้านกายภาพโดยรอบที่ตั้งโครงการ ด้านศักยภาพทางตลาด ด้านการเงินและความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบนพื้นที่ดินดังกล่าว โดยมีขอบเขตพื้นที่ศึกษาในบริเวณอำเภอวังน้อย และบริเวณแหล่งงาน แหล่งที่อยู่อาศัยในบริเวณ อ.บางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

1.4 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินการศึกษา

1) การเก็บรวบรวมข้อมูล

โดยจะมีการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิเพื่อนำมาวิเคราะห์ในด้านต่าง ๆ ได้แก่ การเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิด้านกายภาพของที่ตั้งโครงการ การเก็บข้อมูลโครงการข้างเคียงและพื้นที่ศึกษาโดยรอบ รวมถึงการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารรายงานที่เผยแพร่ออกมาสู่สาธารณะ และการเก็บข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์หรือสอบถามเพื่อให้ได้ข้อมูลโดยตรงจากคู่แข่งของโครงการ กลุ่มลูกค้า หรือข้อมูลด้านอื่น ๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์หารูปแบบโครงการที่เป็น Highest and Best Use บนที่ดินที่ทำการศึกษา

2) การเก็บรวบรวมข้อมูล

โดยจะมีการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิในเพื่อนำมาวิเคราะห์ในด้านต่าง ๆ ได้แก่ การเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิด้านกายภาพของที่ตั้งโครงการ การเก็บข้อมูลโครงการข้างเคียงและพื้นที่ศึกษาโดยรอบ รวมถึงการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารรายงานที่เผยแพร่ออกมาสู่สาธารณะ และการเก็บข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์หรือสอบถามเพื่อให้ได้ข้อมูลโดยตรงจากคู่แข่งของโครงการ กลุ่มลูกค้า หรือข้อมูลด้านอื่น ๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์หารูปแบบโครงการที่เป็น Highest and Best Use บนที่ดินที่ทำการศึกษา

3) การวิเคราะห์ข้อมูล

โดยจะแบ่งเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านกฎหมาย ข้อบังคับของการใช้ประโยชน์ที่ดินในบริเวณที่ทำการศึกษาอยู่ การวิเคราะห์ข้อมูลด้านกายภาพของทำเลที่ตั้งและสภาพแวดล้อมโดยรอบโครงการ การวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาดจากการศึกษาสถานะตลาดและแนวโน้มตลาดที่จะเกิดขึ้นกับโครงการในแต่ละประเภทที่มีความเป็นไปได้ในการพัฒนา และการวิเคราะห์ข้อมูลด้านการเงินเบื้องต้น โดยจะเป็นการวิเคราะห์เพื่อให้ทราบรายได้ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ผ่านการพิจารณาถึงต้นทุนในการพัฒนาโครงการในด้านต่าง ๆ ทั้งค่าที่ดิน ค่าก่อสร้าง ค่าการบริหารจัดการ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและอื่น ๆ ให้มีความเหมาะสมต่อการพัฒนาโครงการในรูปแบบดังกล่าว

1.5 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1.4.1 เพื่อศึกษาแนวทางในการวิเคราะห์การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ผ่านกระบวนการต่าง ๆ ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนา ทั้งด้านกฎหมาย ด้านกายภาพ ด้านการตลาด และด้านการเงิน

1.4.2 เพื่อให้เป็นประโยชน์แก่ผู้ศึกษาด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในการเลือกพัฒนาโครงการที่เหมาะสมกับที่ดินที่กำลังศึกษาอยู่ ตามหลักการพัฒนาที่ดินเพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุดและดีที่สุด (Highest and Best Use) รวมถึงอาจเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่ต้องการซื้อที่ดินที่เหมาะสมกับการพัฒนาเป็นโครงการต่าง ๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุน

บทที่ 2

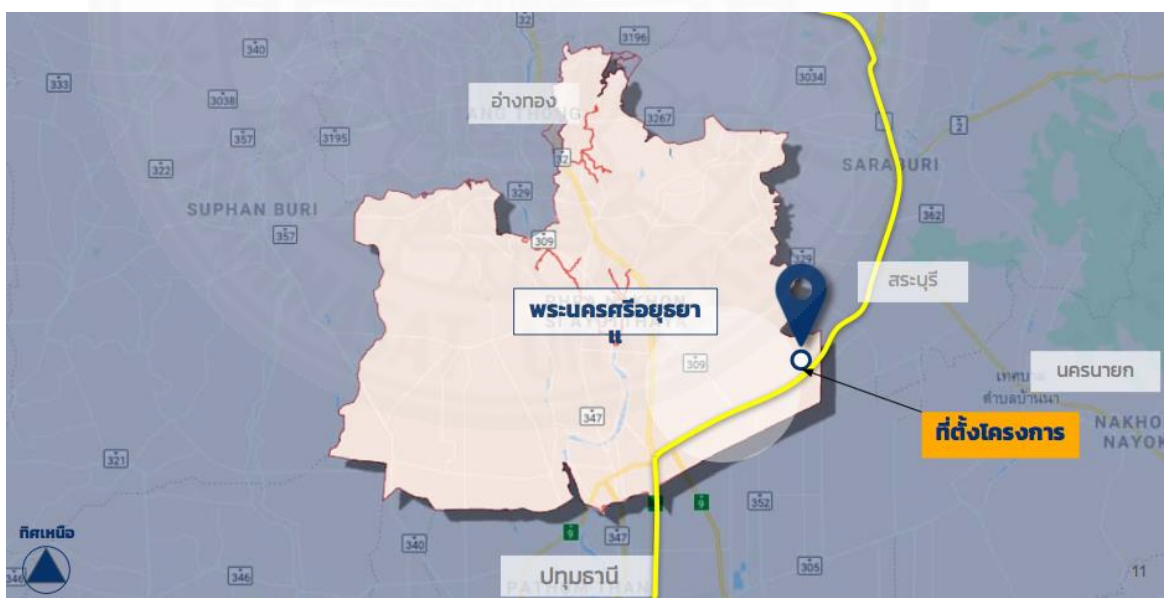
การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านกายภาพและกฎหมาย

การวิเคราะห์บริเวณโดยรอบของพื้นที่ดินที่จะทำการศึกษาการพัฒนาโครงการ ส่งผลสำคัญอย่างมาก ต่อการวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการ โดยด้านกายภาพใช้การวิเคราะห์ถึงลักษณะของแปลงที่ดิน สภาพแวดล้อมโดยรอบที่ตั้งของแปลงที่ดิน การวิเคราะห์ทำเล จากการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์ให้เห็นถึงการใช้ประโยชน์ที่ดินให้ได้ศักยภาพสูงสุด

2.1 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านกายภาพ

2.1.1 ที่ตั้งของแปลงที่ดิน

อยู่บริเวณตำบลสนับทึบ อำเภอน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โคนด้านหน้าที่ดินติดกับทางหลวงหมายเลข 1 หรือถนนพหลโยธินฝั่งขาออก ความกว้างของเขตทางบริเวณที่อยู่ติดกับที่ดินมีความกว้าง 80.80 เมตร สามารถเดินทางจากกรุงเทพมหานครใช้เวลาประมาณ 1 ชั่วโมง 20 นาที ผ่านทางถนนพหลโยธิน หรือจากตัวเมือง อยุธยาผ่านทางถนนโรจนะ (309) ใช้เวลาประมาณ 30 นาที



ภาพที่ 2.1 แผนที่แสดงที่ตั้งโครงการ

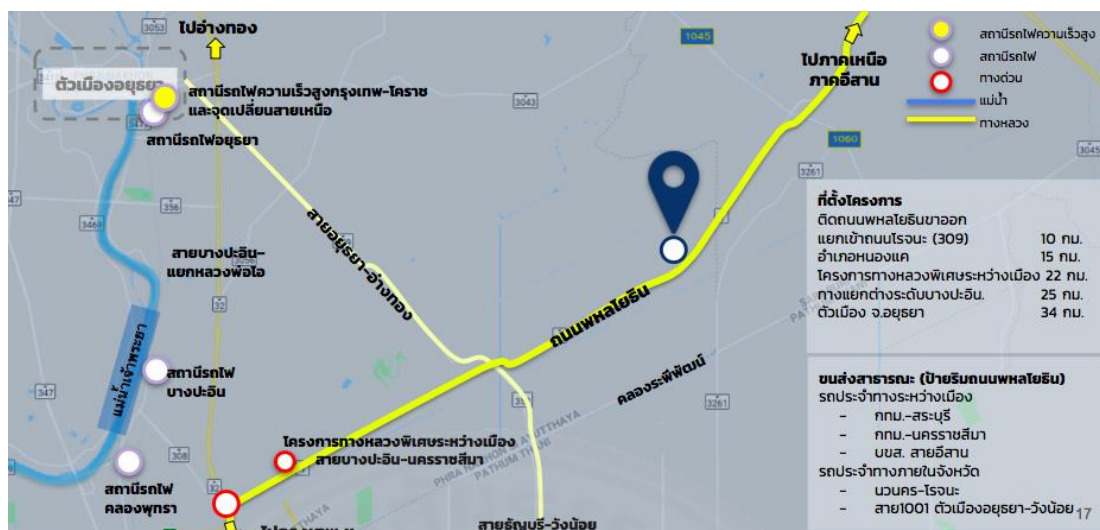
2.1.2 การเข้าถึงที่ดิน

เนื่องจากที่ตั้งโครงการอยู่ติดถนนพหลโยธินขาออก ซึ่งเป็นพื้นที่ทางฝั่งตะวันออกของจังหวัดอยุธยา ห่างจากตัวอำเภอนองแคว จ.สระบุรี เพียง 15 กิโลเมตร ทำให้เป็นพื้นที่ที่เป็นจุดเชื่อมต่อที่สำคัญ เพราะอยู่ติดกับถนนสายหลักที่สามารถเชื่อมต่อไปทางภาคเหนือและสามารถเชื่อมต่อไปยังภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้ โดยการใช้เส้นทางรถยนต์ โดยมีระยะทางห่างจากทางแยกไปยังจุดสำคัญต่าง ๆ ดังนี้

- แยกเข้าถนนโรจนะ (309)	10 กิโลเมตร
- อำเภอนองแคว	15 กิโลเมตร
- โครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมือง	22 กิโลเมตร
- ทางแยกต่างระดับบางปะอิน.	25 กิโลเมตร
- ตัวเมือง จ.พระนครศรีอยุธยา	34 กิโลเมตร

นอกจากการเดินทางโดยรถส่วนตัวแล้วบริเวณที่ดินยังสามารถเดินทางเข้าถึงได้โดยรถสาธารณะ ซึ่งจะมีป้ายอยู่ริมถนนพหลโยธิน ทั้งเส้นทางที่วิ่งภายในจังหวัดและเส้นทางที่เชื่อมต่อระหว่างจังหวัดต่าง ๆ ดังนี้

- รถประจำทางระหว่างเมือง
 - กทม.-สระบุรี
 - กทม.-นครราชสีมา
 - บขส. สายอีสาน
- รถประจำทางภายในจังหวัด
 - นวนคร-โรจนะ
 - สาย1001 ตัวเมืองอยุธยา-วังน้อย



ภาพที่ 2.2 แผนที่แสดงตำแหน่งที่ตั้งโครงการและเส้นทางโดยรอบ

2.1.3 สภาพแวดล้อมของแปลงที่ดิน

บริเวณโดยรอบที่ดินเป็นว่างเปล่า มีต้นไม้ปกคลุมดินขึ้นตามธรรมชาติ และมีต้นไม้ใหญ่ขึ้นอยู่บริเวณด้านข้างที่ดิน

ทิศเหนือ ติดกับศูนย์ฝึกอบรม ปตท.วังน้อย

ทิศตะวันออก ติดกับถนนพหลโยธิน ฝั่งขาออก

ทิศใต้ ติดกับโรงงาน CPR GOMU INDUSTRIAL (ผลิตชิ้นส่วน
ข้อต่อยาง) ทิศตะวันตก ติดกับพื้นที่ดินว่างเปล่า มี
ชาวบ้านทำการเกษตร



ภาพที่ 2.3 แสดงขนาดที่ดินและพื้นที่โดยรอบ



ภาพที่ 2.4 แสดงการเดินทางและมุมมองจากบริเวณโดยรอบโครงการ

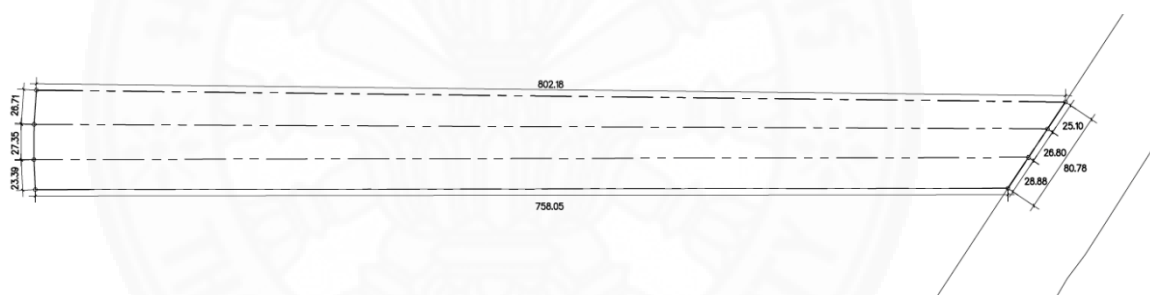


ภาพที่ 2.5 บริเวณด้านหน้าโครงการติดถนนพหลโยธิน



ภาพที่ 2.6 บริเวณด้านหลังแปลงที่ดิน

2.1.4 ขนาดและรูปร่างของแปลงที่ดิน



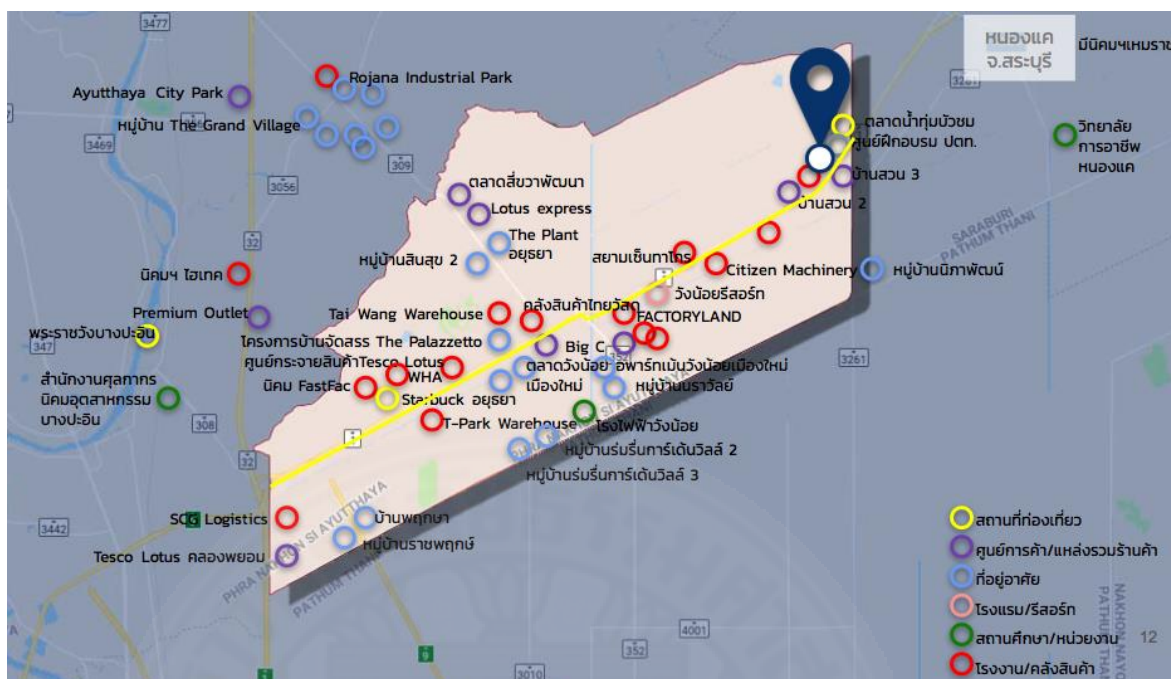
ภาพที่ 2.7 แสดงขนาดและรูปร่างที่ดิน

ที่ดินมีลักษณะเป็นรูปสี่เหลี่ยมคางหมูยาวทอดตัวลึกเข้าด้านใน โดยมีด้านทางเข้าที่อยู่ติดกับถนนพหลโยธินประมาณ 80.80 เมตร โดยด้านยาวอยู่ทางด้านทิศเหนือและทิศใต้มีความยาว 802 และ 758 เมตรตามลำดับ ส่วนด้านในสุดของที่ดินคือทิศตะวันตกมีความกว้างประมาณ 77.40 เมตร

2.1.5 สถานที่สำคัญโดยรอบของแปลงที่ดิน

- ศูนย์การค้า / ตลาด
 - ตลาดปตท.วังน้อย 2.3 กม.
 - Tesco Lotus หนองแค 9.5 กม.
 - ตลาดวังน้อยเมืองใหม่ 14 กม
 - Tesco Lotus วังน้อย 15 กม.

- ร้านค้า ร้านอาหาร
 - 7eleven 0.4 กม.
 - บ้านสวน 2 (ขาออก) 1.2 กม.
 - ตลาดคลองระพีพัฒน์ 10 กม.
 - Starbuck วังน้อย 13 กม.
- สถานที่ราชการ
 - อบต.สนับทึบ 0.65 กม.
 - สถานีตำรวจวังน้อย 14 กม.
 - โรงเรียนวังน้อย 10 กม.
- โรงพยาบาล
 - รพ.สต. สนับทึบ 1.6 กม.
 - โรงพยาบาลหนองแค 9.5 กม.
 - สถานีตำรวจวังน้อย 14 กม.
 - โรงพยาบาลวังน้อย 20 กม.
- โรงงาน / ศูนย์ฝึกอบรม
 - PTT INNOVATION PARK 0 กม.
 - PTT: OBA 2.3 กม.
 - โรงคั่วกาแฟเมซอน 2.3 กม.
 - Tipco F&B 2.5 กม.
 - นิคมฯ เหมราช สระบุรี 19 กม.
 - ฟาสแฟค 21 กม.
 - นิคมฯ บางปะอิน 32 กม.
 - นิคมฯ ไฮเทค บ้านหว้า 35 กม.
 - นิคมฯ สหรัตนนคร อัญญา 50 กม.



ภาพที่ 2.8 แสดงสถานที่สำคัญโดยรอบแปลงที่ดิน

2.2 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านกฎหมาย

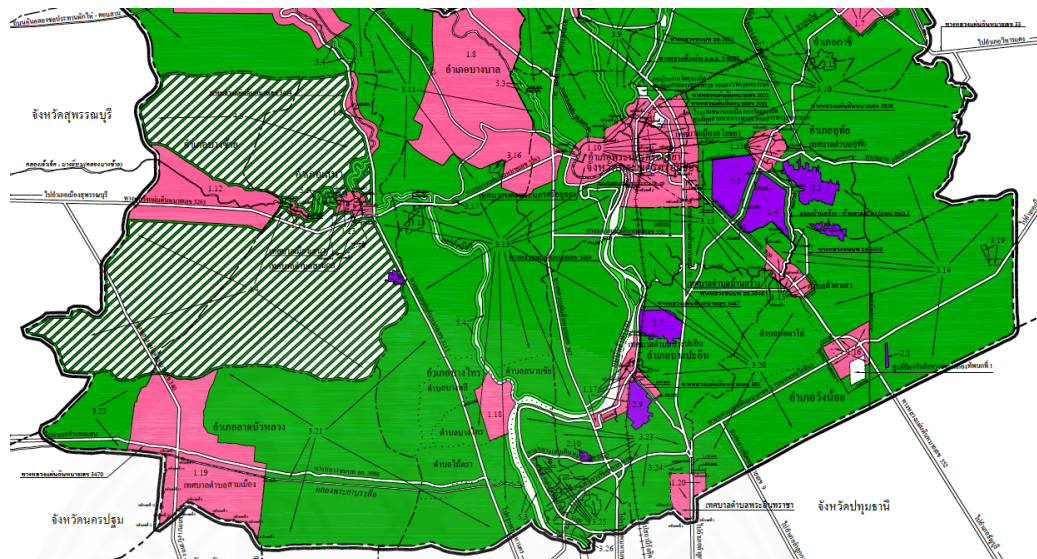
2.2.1 กฎหมายผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

พื้นที่ตั้งโครงการอยู่ในตำบลสนับทึบ อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา การใช้ประโยชน์ที่ดินให้เป็นไปตามกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ. 2560 โดยพื้นที่ดินที่ทำการศึกษายู่ในบริเวณที่ดินหมายเลข 3.14 กำหนดไว้เป็นสีเขียว เป็นที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรม ให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อเกษตรกรรมหรือเกี่ยวข้องกับเกษตรกรรม การอยู่อาศัย สถาบันการศึกษา สถาบันศาสนา สถาบันราชการ การสาธารณูปโภค และสาธารณูปการ โดยมีรายละเอียดข้อบังคับการใช้งานพื้นที่ ดังนี้

ตารางที่ 2.1 แสดงข้อห้ามการใช้ประโยชน์ที่ดินตามผังเมืองรวม

ข้อห้าม	รายละเอียด
ห้ามสร้างโรงงานบางประเภท	ห้ามสร้างโรงงานเคมีภัณฑ์ / คัดแยกเคมีภัณฑ์ / ยาง / ดอกไม้ไฟไม้ขีดไฟ / หมึก / ถ่านน้ำมัน / บรรจุก๊าซ / ผลิตภัณฑ์ / วัตถุระเบิด

ข้อห้าม	รายละเอียด
ห้ามสร้างโรงแรม ยกเว้นโรงแรมประเภทที่ 1 และ 2 สามารถสร้างได้	ประเภท 1 คือ โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพัก ประเภท 2 คือ โรงแรมที่ให้บริการห้องพักและ ห้องอาหาร
ห้ามสร้างอาคารอยู่อาศัยประเภทอาคารชุด หอพัก หรืออาคารอยู่อาศัยรวม เว้นแต่ อยู่ติดถนนที่มีเขต ทางกว้างเกิน 30 เมตร	ที่ดินอยู่ติดถนนพหลโยธิน มีเขตทางกว้างกว่า 30 เมตร ทำให้สามารถทำได้
ห้ามสร้างการประกอบพาณิชยกรรมประเภท อาคารขนาดใหญ่ เว้นแต่ อยู่ติดถนนที่มีเขตทาง กว้างเกิน 30 เมตร	ที่ดินอยู่ติดถนนพหลโยธิน มีเขตทางกว้างกว่า 30 เมตร ทำให้สามารถสร้างได้
ให้ดำเนินการหรือประกอบกิจการได้ในอาคารที่มี ความสูงไม่เกิน 12 เมตร	ห้ามสร้างอาคารสูงเกิน 12 เมตร
การใช้ประโยชน์ที่ดินริมทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) ให้มีที่ว่างตามแนวนานริมเขตทางไม่น้อยกว่า 15 เมตร	ที่ดินโครงการต้องมีระยะร่น 15 เมตรจากแนวเขต ที่ดินด้านหน้า



ภาพที่ 2.9 แสดงผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

2.2.2 พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน (สำหรับกรณีที่ใช้ประโยชน์จากการทำจัดสรร)

ที่ดินที่ทำการศึกษามีขนาด 35-1-37 ไร่ ดังนั้นในกรณีที่ทำการจัดสรรที่ดินจะเป็นโครงการจัดสรรขนาดกลาง ซึ่งกำหนดเอาไว้ว่าที่ดินที่นำมาจัดแปลงย่อย มีขนาดตั้งแต่ 19 ไร่ ถึง 100

ในการจัดสรรที่ดินเพื่อการจำหน่ายเฉพาะที่ดิน ที่ดินแปลงย่อย จะต้องมีความกว้างของหน้าแปลงที่ดินถนน ไม่ต่ำกว่า 12 เมตร และมีความยาวไม่ต่ำกว่า 20.00 เมตร หากรูปที่ดินแปลงย่อยไม่ได้ขนาดดังกล่าว ต้องมีเนื้อ ที่ไม่ต่ำกว่า 80 ตารางวา

ในการจัดสรรที่ดินเพื่อการจำหน่ายพร้อมอาคาร ที่ดินแปลงย่อย จะต้องมีความและเนื้อที่ของที่ดิน แยกเป็นประเภท ดังนี้

- 1) บ้านเดี่ยว ที่ดินแต่ละแปลงต้องมีความกว้าง และความยาวไม่ต่ำกว่า 10.00 เมตร และมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 50 ตารางวา หากความกว้างหรือความยาวไม่ได้ขนาดดังกล่าว ต้องมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 60 ตารางวา ตัวอาคารต้องห่างจากเขตที่ดินทุกด้านไม่ต่ำกว่า 2.00 เมตร
- 2) บ้านแฝด ที่ดินแต่ละแปลงต้องมีความกว้างไม่ต่ำกว่า 8.00 เมตร และมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 35 ตารางวา ตัวอาคารด้านที่ไม่ติดกันต้องห่างจากเขตที่ดินด้านละไม่ต่ำกว่า 2.00 เมตร

- 3) บ้านแถว ที่ดินแต่ละแปลงต้องมีความกว้างไม่ต่ำกว่า 4.00 เมตร และมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 16 ตารางวา ตัวอาคารด้านหน้าและด้านหลังต้องห่างจากเขตที่ดินไม่ต่ำกว่า 2.00 เมตร การเว้นช่องว่างระหว่างแปลงที่ดิน ให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- 4) อาคารพาณิชย์ ที่ดินแต่ละแปลงต้องมีความกว้างไม่ต่ำกว่า 4.00 เมตร และมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 16 ตารางวา ตัวอาคารต้องห่างจากเขตที่ดินด้านหลังไม่ต่ำกว่า 2.00 เมตร การเว้นช่องว่างระหว่างแปลงที่ดินให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ระบบและมาตรฐานของถนนและทางเท้า

ด้านหน้าของที่ดินแต่ละแปลง ต้องมีความกว้างของหน้าที่ดินที่ติดถนนสำหรับใช้เป็นทางเข้าออกสู่อาคารไม่ต่ำกว่า 4.00 เมตร โดยขนาดความกว้างของถนน (ผิวจราจรและทางเท้า) เป็นดังนี้

- 1) ถนนเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อย ไม่เกิน 100 แปลง หรือไม่เกิน 20 ไร่ ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า 8 เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจร 6.00 เมตร และจัดทำทางเท้ายกระดับ ด้านที่ปักเสาไฟฟ้า ให้มีความกว้างไม่ต่ำกว่า 1.15 เมตร
- 2) ถนนเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อย ไม่เกิน 300 แปลง หรือไม่เกิน 50 ไร่ ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า 12.00 เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจร 9.00 เมตร และทางเท้าข้างละ 1.50 เมตร
- 3) ถนนเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 300 แปลง ขึ้นไป หรือมากกว่า 50 ไร่ ขึ้นไป ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า 16.00 เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจร 12.00 เมตร และ ทางเท้าข้างละ 2.00 เมตร
- 4) ถนนเข้าออกสู่ที่ดินแปลงย่อยประเภทที่ประกอบการอุตสาหกรรมทุกขนาด ต้องมีความกว้างของเขตทาง ไม่ต่ำกว่า 16.00 เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจร 12.00 เมตร และทางเท้าข้างละ 2.00 เมตร และมีรัศมีการเลี้ยวโค้งที่ทางเลี้ยวหรือทางแยกไม่ต่ำกว่า 12.00 เมตร
- 5) ถนนแต่ละสายให้มีความยาวจาก ทางแยกหนึ่งถึงอีกทางแยกหนึ่ง ไม่เกิน 300 เมตร และไม่ควรให้เป็นแนวตรงยาวเกินกว่า 600 เมตร ถนนที่เป็นถนนปลายตัน ต้องจัดให้มีที่กัลัทรทุกระยะ 100 ให้จัดให้มีที่จอดรถระหว่างผิวจราจรกับทางเท้า กว้าง 2.50 เมตร ในบริเวณต่อไปนี้

- ตลอดความยาวด้านหน้าที่ดินแปลงย่อยประเภทอาคารพาณิชย์
- ตลอดความยาวทุกด้านที่ติดถนนของที่ดินแปลงใหญ่
- ตลอดความยาว 2 ฝั่งถนน เป็นระยะทางข้างละ 50.00 เมตร นับจากปากทางเข้าออกของโครงการที่บรรจบ กับทางหลวงแผ่นดินหรือทางหลวงท้องถิ่นที่มีความกว้างของเขตทาง ตั้งแต่ 30.00 เมตร ขึ้นไป

2.2.3 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522

การใช้กฎหมายควบคุมอาคารเพื่อควบคุมการก่อสร้างอาคารให้เป็นไปตามลักษณะความปลอดภัยของการใช้งานอาคารแต่ละประเภท เพื่อให้อาคารเกิดความมั่นคงแข็งแรงและมีความเหมาะสมก่อให้เกิดประโยชน์ทางด้านความปลอดภัยต่อผู้ใช้อาคาร โดยมีข้อบังคับรวมถึงการควบคุมให้เกิดความปลอดภัยจากเหตุการณ์เพลิงไหม้ โดยมีการบังคับใช้พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 (ฉบับปรับปรุง พ.ศ.2558) โดยมีเนื้อความที่เกี่ยวข้องกับเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

อาคารอยู่อาศัยรวม

หมายความว่า อาคารหรือส่วนใดส่วนหนึ่งของอาคารที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัยสำหรับหลายครอบครัว โดยแบ่งออกเป็นหน่วยแยกจากกันสำหรับแต่ละครอบครัว

อาคารขนาดใหญ่

หมายความว่า อาคารที่มีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 2,000 ตารางเมตร หรืออาคารที่มีความสูงตั้งแต่ 15.00 เมตรขึ้นไป และมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันเกิน 1,000 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 2,000 ตารางเมตร การวัดความสูงของอาคารให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงพื้นดาดฟ้า สำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงยอดผนังของชั้นสูงสุด

อาคารสำนักงาน

หมายความว่า อาคารหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของอาคารที่ใช้เป็นสำนักงานหรือที่ทำการ

คลังสินค้า

หมายความว่า อาคารหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของอาคารที่ใช้เป็นที่สำหรับเก็บสินค้า หรือสิ่งของเพื่อประโยชน์ทางการค้าหรืออุตสาหกรรม

พื้นที่อาคาร

หมายความว่า พื้นที่ของพื้นของอาคารแต่ละชั้นที่บุคคลเข้าอยู่ หรือเข้าใช้สอยได้ภายในขอบเขตด้านนอกของคานหรือภายในพื้นนั้น หรือภายในขอบเขตด้านนอกของผนังของอาคาร และหมายความรวมถึงเฉลียงหรือระเบียงด้วย แต่ไม่รวมพื้นดาดฟ้าและบันไดนอกหลังคา

ที่ดินที่ใช้เป็นที่ตั้งอาคาร

หมายความว่า พื้นที่ของแปลงที่ดินที่นำมาใช้ขออนุญาตก่อสร้างอาคาร ไม่ว่าจะเป็นที่ดินตามหนังสือสำคัญแสดงสิทธิในที่ดินฉบับเดียวหรือหลายฉบับ ซึ่งเป็นที่ดินที่ติดต่อกับ

ดาดฟ้า

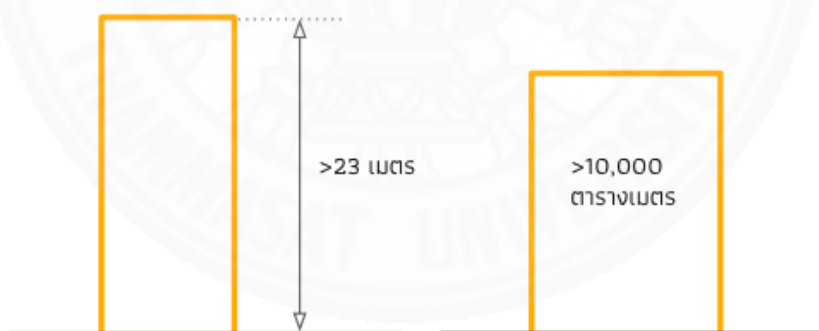
หมายความว่า พื้นส่วนบนสุดของอาคารที่ไม่มีหลังคาปกคลุม และบุคคลสามารถขึ้นไปใช้สอยได้

อาคารสูง

หมายความว่าอาคารที่บุคคล อาจเข้าอยู่หรือเข้าใช้สอยได้ โดยมีความสูงตั้งแต่ 23 เมตรขึ้นไป โดยการวัดความสูงของอาคารให้วัดจากระดับพื้นดินที่ก่อสร้างถึงพื้นดาดฟ้า สำหรับอาคารทรงจั่วหรือปั้นหยาให้วัดจากระดับ พื้นดินที่ก่อสร้างถึงยอด ผนังของชั้นสูงสุด

อาคารขนาดใหญ่พิเศษ

หมายความว่าอาคารที่ก่อสร้างขึ้นเพื่อใช้อาคารหรือส่วนหนึ่งส่วนใดของ อาคารเป็นที่อยู่อาศัยหรือประกอบกิจการประเภทเดียวหรือหลายประเภท โดยมีพื้นที่รวมกันทุกชั้นหรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตรขึ้นไป



ภาพที่ 2. 10 อาคารสูงและอาคารขนาดใหญ่พิเศษ

ที่ว่าง

หมายความว่า พื้นที่อันปราศจากหลังคาหรือสิ่งก่อสร้างปกคลุม ซึ่งพื้นที่ดังกล่าวอาจจะจัดให้เป็นบ่อน้ำ สระว่ายน้ำ บ่อบำบัดน้ำเสีย ที่พักรวมมูลฝอย ที่พักรวมมูลฝอย หรือที่จอดรถที่อยู่ภายนอกอาคารก็ได้ และให้หมายความรวมถึงพื้นที่ของสิ่งก่อสร้างหรืออาคารที่สูงจากระดับพื้นดินไม่เกิน 1.20 เมตร และไม่มีหลังคาหรือสิ่งปกคลุมเหนือระดับนั้น

ที่ว่างภายนอกอาคาร

หมวด 3

ข้อ 33 อาคารแต่ละหลังหรือหน่วยต้องมีที่ว่างตามที่กำหนดดังต่อไปนี้

อาคารอยู่อาศัยและอาคารอยู่อาศัยรวม ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 30 ใน 100 ส่วนของพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่งที่มีมากที่สุดของอาคาร

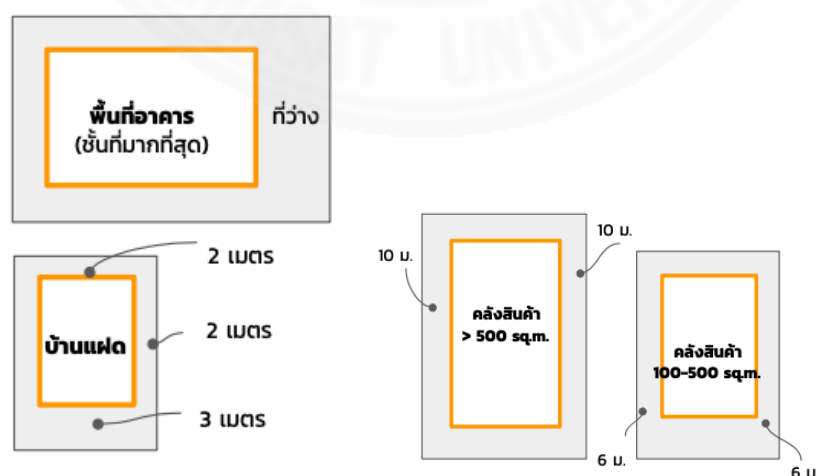
ห้องแถว ตึกแถว อาคารพาณิชย์ โรงงาน อาคารสาธารณะและอาคารอื่นซึ่งไม่ได้ใช้เป็นที่อยู่อาศัย ต้องมีที่ว่างไม่น้อยกว่า 10 ใน 100 ส่วนของพื้นที่ชั้นใดชั้นหนึ่งที่มีมากที่สุดของอาคาร แต่ถ้าอาคารดังกล่าวใช้เป็นที่อยู่อาศัยด้วยต้องมีที่ว่างตาม (1)

ข้อ 37 บ้านแฝด ต้องมีที่ว่างด้านหน้าและด้านหลังระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับแนวผนังอาคารกว้างไม่น้อยกว่า 3 เมตร และ 2 เมตร ตามลำดับ และมีที่ว่างด้านข้างกว้างไม่น้อยกว่า 2 เมตร

ข้อ 38 คลังสินค้า แบ่งออกได้เป็น

คลังสินค้าที่มีพื้นที่ของอาคารทุกชั้นรวมกัน ตั้งแต่ 100 ตารางเมตร แต่ไม่เกิน 500 ตารางเมตร ต้องมีที่ว่างห่างแนวเขตที่ดิน ที่ใช้ก่อสร้างอาคารนั้น ไม่น้อยกว่า 6 เมตร สองด้าน ส่วนด้านอื่นต้องมีที่ว่าง ห่างแนวเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 3 เมตร

คลังสินค้าที่มีพื้นที่ของอาคารทุกชั้นรวมกัน เกิน 500 ตารางเมตร ต้องมีที่ว่างห่างแนวเขตที่ดิน ที่ใช้ก่อสร้างอาคารนั้น ไม่น้อยกว่า 10 เมตร สองด้าน ส่วนด้านอื่นต้องมีที่ว่างห่างแนวเขตที่ดินไม่น้อยกว่า 5 เมตร เว้นแต่ด้าน ที่อยู่ติดกับเขตที่ดินที่อยู่นอกเขตพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมซึ่งจัดตั้งขึ้นตามกฎหมายว่าด้วยการ นิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยให้มีที่ว่างห่างแนวเขตที่ดินที่ใช้ก่อสร้างอาคารนั้น ไม่น้อยกว่า 10 เมตร



ภาพที่ 2.11 แสดงพื้นที่ว่างรอบอาคาร

2.2.4 พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม พ.ศ. 2535

พิจารณาจากพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม พ.ศ. 2535 โดยมีรายละเอียดของโครงการที่จะต้องยื่นการทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม เพื่อเป็นการประเมินผลกระทบทั้งทางบวกและทางลบที่อาจจะเกิดขึ้นจากการพัฒนาโครงการ และเสนอแนวทางในการป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้น โดยรายละเอียดของโครงการที่จะต้องยื่นแบบรายงานการประเมินมีดังนี้

ตารางที่ 2 2 แสดงรูปแบบอาคารที่ต้องยื่นรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม

อาคารที่ต้องยื่นรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA)	
ประเภทอาคาร	รายละเอียด
อาคารชุดพักอาศัยรวม	มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80ห้อง ขึ้นไปหรือมี พื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตรขึ้นไป
โรงแรม	มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80 ห้อง ขึ้นไปหรือมี พื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตรขึ้นไป
การจัดสรรที่ดินแนวราบ	จำนวนที่ดินแปลงย่อย ตั้งแต่ 500 แปลงหรือ เนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่
สำนักงาน	ความสูงตั้งแต่ 23 เมตรขึ้นไป หรือมีพื้นที่รวมกันทุกชั้น หรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตร ขึ้นไป
อาคารประกอบธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง	ความสูงตั้งแต่ 23 เมตรขึ้นไป หรือมีพื้นที่รวมกันทุกชั้น หรือชั้นหนึ่งชั้นใดในหลังเดียวกันตั้งแต่ 10,000 ตารางเมตร ขึ้นไป

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมายพบว่าด้วยตำแหน่งที่ตั้งที่ดินที่ศึกษาติดกับทางหลวงหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) ที่มีความกว้างมากกว่า 30 เมตร ทำให้ที่ดินดังกล่าว สามารถนำไปพัฒนาโครงการได้หลายประเภททั้งอาคารชุดพักอาศัยรวม โรงแรมประเภทที่ 1, 2 โครงการ

จัดสรรที่ดินแนวราบ อาคารสำนักงาน โรงงานบางประเภท คลังสินค้า และพาณิชยกรรมขนาดใหญ่ ดังนั้นจึงต้องใช้การวิเคราะห์ด้านกายภาพเพื่อหาการใช้ประโยชน์ที่ดินที่ได้ประโยชน์สูงสุดและดีที่สุด (Highest and Best Use) ในขั้นต่อไป

2.2.5 กฎกระทรวงกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลงการใช้ อาคารบางชนิดหรือบางประเภทในพื้นที่บางส่วนในท้องที่อำเภอบางไทร อำเภอ พระนครศรีอยุธยา อำเภอบางปะอิน และอำเภอมั่นนอย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

พื้นที่ของโครงการอยู่ใน”บริเวณที่ 3” หมายความว่าพื้นที่ในบริเวณที่วัดจากแนวศูนย์กลาง ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 309 (ถนนโรจนะ) ออกไปทั้งสองข้าง ข้างละ 1,000 เมตร โดยด้านเหนือ จดเส้นแบ่งเขตอำเภอบางปะอินกับอำเภอมั่นนอย และด้านใต้จดเส้นขนาน พากเหนือ ระยะ 1,000 เมตร กับและแนวศูนย์กลางทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) เว้นแต่พื้นที่ในบริเวณเขต เทศบาลตำบลลำตาเสา อำเภอมั่นนอย

พื้นที่ในบริเวณที่วัดจากแนวศูนย์กลางทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) ออกไป ทั้งสองข้าง ข้างละ 1,000 เมตร โดยด้านตะวันออกจดเขตเทศบาลลำตาเสา อำเภอมั่นนอย และด้าน ตะวันตกจดเส้นตั้งฉากกับทางหลวง แผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) ที่จุดซึ่งอยู่ห่างจากจุด บรรจบระหว่างทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) กับ ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 308 ไปทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือตามแนวทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) เป็นระยะ 200 เมตร

โดยภายในบริเวณที่ 3 ห้ามก่อสร้างอาคารดังต่อไปนี้

- โรงงานที่มีระยะห่างจากเขตทางของทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 (ถนนพหลโยธิน) และทางหลวง แผ่นดินหมายเลข 309 (ถนนโรจนะ) น้อยกว่า 50 เมตร
- สถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ
- อาคารที่มีความสูงเกิน 25 เมตร เว้นแต่อาคารโรงงานที่สร้างขึ้นภายในเขตนิคมอุตสาหกรรม บาง ปะอินและเขตนิคมอุตสาหกรรมบ้านหว้า และตั้งอยู่ห่างจากศูนย์กลางของพระราชวังบางปะอิน และศูนย์ศิลปาชีพบางไทร ไม่น้อยกว่า 2,000 เมตร
- หอถังน้ำที่มีความสูงเกิน 28 เมตร



ภาพที่ 2.12 ภาพแสดงบริเวณต่าง ๆ ที่กำหนดตามกฎหมายกระทรวงกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลงการใช้อาคาร

ภาพแสดงบริเวณต่าง ๆ ที่กำหนดตามกฎหมายกระทรวงกำหนดบริเวณห้ามก่อสร้าง ดัดแปลง หรือเปลี่ยนแปลงการใช้อาคาร

2.3 สรุปการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านกายภาพและกฎหมาย

1) อาคารอยู่อาศัยประเภทอาคารชุด หอพัก หรืออาคารอยู่อาศัยรวม

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมายสามารถพัฒนาโครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัย ที่ดินโครงการอยู่ติดถนนที่มีความกว้างของเขตทางมากกว่า 30 เมตร สามารถพัฒนาโครงการเป็นอาคารชุดได้ แต่มีข้อกำหนดจากผังเมืองรวมจังหวัดที่ว่าไม่สามารถสร้างอาคารที่มีความสูงมากเกินกว่า 12 เมตรได้ จึงทำให้ไม่สามารถพัฒนาโครงการประเภทอาคารชุดแนวสูงได้

อีกทั้งในบริเวณดังกล่าวยังมีพื้นที่ว่างจำนวนมาก มีความหนาแน่นต่ำและที่ดินมีราคาไม่สูง ทำให้การพัฒนาโครงการในแนวสูงยังไม่มีความเป็น

2) โรงงาน

จากการวิเคราะห์ในด้านกฎหมายพบว่าการพัฒนาโครงการประเภทโรงงานสามารถทำได้โดยที่จะต้องไม่ใช่โรงงานบางประเภทตามที่ระบุไว้ในผังเมืองรวม จ.อยุธยา (จำพวกโรงงานเคมีภัณฑ์ วัตถุไวไฟ เชื้อเพลิง) แต่หากศึกษาทางด้านกายภาพแล้วจะพบว่าในพื้นที่ใกล้เคียงกับโครงการมีพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมตั้งอยู่หลายแห่ง ทั้งในตัว อ.บางปะอิน ที่ใช้เวลาในการเดินทางจากพื้นที่โครงการออกไป 30 นาที และทางอ.หนองแค จ.สระบุรี ที่ใช้เวลาในการเดินทาง 15 นาที ซึ่งมีสาธารณูปโภคพื้นฐานที่เหมาะสมกับการพัฒนาโครงการประเภทโรงงานมากกว่า

3) โรงแรม

จากกฎหมายผังเมืองรวม จ.อยุธยา พบว่าสามารถพัฒนาโครงการเป็นโรงแรมได้ แต่ถูกจำกัดความสูงอยู่ที่ 12 เมตร เช่นเดียวกันกับการพัฒนาโครงการประเภทอื่น ๆ อย่างไรก็ตามจากการวิเคราะห์ด้านกายภาพของทำเลที่ตั้งพบว่า หากพัฒนาโครงการอาจมีความเป็นไปได้มากกว่าในด้านการเป็นโรงแรมประเภทธุรกิจ ไม่เหมาะที่จะพัฒนาเป็นโรงแรมประเภทท่องเที่ยวเนื่องจากพื้นที่ในบริเวณดังกล่าวอยู่ห่างจากแหล่งท่องเที่ยวสำคัญของจังหวัด ที่ส่วนใหญ่เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ทางประวัติศาสตร์มีบริเวณอยู่ที่ตัวอำเภอเมือง บริเวณเกาะเมือง ทำให้นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เลือกที่จะไปพักในย่านดังกล่าวมากกว่า อีกทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทยส่วนมากที่มาท่องเที่ยวที่อยุธยาจะเป็นการท่องเที่ยวแบบไปกลับมากกว่าที่จะพักค้างคืนเพราะอยู่ใกล้กรุงเทพฯ เพียง 1-2 ชั่วโมงเท่านั้น สำหรับด้านแหล่งงานมีแหล่งงานเป็นโรงงานอุตสาหกรรมและบริษัทด้านการผลิตอยู่โดยรอบ แต่ไม่มีศูนย์การค้าหรือแหล่งอำนวยความสะดวกอยู่ในบริเวณใกล้เคียง บริษัทมักมีการจองที่พักอาศัยประเภทอพาร์ทเมนต์ ที่อยู่ในตัวเมืองใกล้ตลาดหรือศูนย์การค้าและเดินทางมาทำงานที่โรงงานหรือคลังสินค้ามากกว่า

4) พาณิชยกรรม

การพัฒนาโครงการประเภทพาณิชยกรรมจากการวิเคราะห์ทางด้านกฎหมายพบว่าสามารถพัฒนาโครงการที่มีพื้นที่มากกว่า 2,000 ตร.ม.ได้ แต่จะถูกจำกัดความสูงไม่เกิน 12 เมตร แต่เมื่อวิเคราะห์ทางด้านกายภาพพบว่าบริเวณที่ตั้งของที่ดินโครงการอยู่ห่างจากแหล่งชุมชนบริเวณที่พักอาศัย ซึ่งส่วนมากจะอยู่บริเวณถนนโรจนะ อ.บางปะอิน ใกล้อำเภอเมืองหรืออยู่ใกล้กับตัว และอ.หนองแค จ.สระบุรี ทำให้พื้นที่ดังกล่าวกลายเป็นพื้นที่ที่อยู่ห่างจากย่านชุมชนทั้งสองแห่ง มีระยะเดินทางประมาณ 30 กม.และ 19 กม. ตามลำดับ โดยที่มีศูนย์การค้าหลายแห่งอยู่โดยรอบ

5) ที่อยู่อาศัยแนวราบ

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมายพบว่าที่ตั้งของโครงการสามารถพัฒนาเป็นโครงการจัดสรรเพื่อที่อยู่อาศัยได้ โดยที่สามารถพัฒนาเป็นโครงการประเภทจัดสรรขนาดกลาง ที่มีที่ทำการรังวัดแบ่งเป็นแปลงย่อย เพื่อจำหน่ายตั้งแต่ 100-499 แปลง หรือเนื้อที่ 19-100 ไร่ และจากการวิเคราะห์ทางด้านกายภาพพบว่าสามารถพัฒนาที่ดินเพื่อการอยู่อาศัยได้เนื่องจากปัจจุบันมีผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายรายเริ่มให้ความสนใจที่จะเข้ามาพัฒนาโครงการมากขึ้นโดยเฉพาะในย่านที่อยู่ใกล้กับแหล่งงานอย่างโรงงานอุตสาหกรรม ที่อยู่ภายในนิคมหลายแห่งโดยรอบที่เริ่มมีนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เจ้าใหญ่ เช่น พฤกษา แสสนสิริ โกลเด้นแลนด์ เข้ามาทำตลาดแข่งขันกับนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับท้องถิ่นเพิ่มมากขึ้น โดยอาจจำแนกรูปแบบของผลิตภัณฑ์ออกได้เป็นประเภทต่าง ๆ ดังนี้

บ้านเดี่ยว การพัฒนาโครงการประเภทบ้านเดี่ยวเป็นโครงการที่มีขายอยู่ในพื้นที่โดยมากจะอยู่ในช่วงระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีเนื้อที่ต่อแปลงตั้งแต่ 50 ตร.ว. ขึ้นไป โดยส่วนมากจะกระจายตัวอยู่ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมและมีผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายย่อยบางรายที่สามารถ

บ้านแฝด การพัฒนาโครงการประเภทบ้านแฝดเป็นโครงการที่มีขายอยู่ในพื้นที่โดยมากจะอยู่ในช่วงระดับราคา 2-3.5 ล้านบาท มีเนื้อที่ต่อแปลงตั้งแต่ 35 ตร.ว. ขึ้นไปแต่ไม่ได้เป็นบ้านประเภทที่มีขายในพื้นที่มากนัก

ทาวน์เฮ้าส์ การพัฒนาโครงการประเภททาวน์เฮ้าส์เป็นโครงการที่มีขายอยู่มากที่สุดในพื้นที่ โดยมากจะอยู่ในช่วงระดับราคาตั้งแต่ 1 ล้านบาทไปจนถึง 3 ล้านบาทหรือมากกว่าในบางโครงการโดยจะขึ้นอยู่กับขนาดพื้นที่ใช้สอย โดยมีเนื้อที่ต่อแปลงตั้งแต่ 16 ตร.ว. ขึ้นไป และได้รับความนิยมจากผู้ซื้อมากกว่าบ้านประเภทอื่น ๆ เนื่องจากอยู่ในระดับราคาที่ตรงกับกำลังซื้อของผู้ซื้อและเหมาะสมกับความต้องการของผู้ซื้อมากที่สุด

จากการวิเคราะห์ทางด้านกายภาพและกฎหมายพบว่าการจัดสรรเพื่อที่อยู่อาศัยมีความเป็นไปได้อย่างไรก็ตามจะนำไปสู่การวิเคราะห์ด้านการวิเคราะห์ด้านความเป็นไปได้ทางการตลาดและการเงินในลำดับต่อไป

6) คลังสินค้า

การพัฒนาโครงการประเภทคลังสินค้ามีความเหมาะสมเนื่องจากทางด้านกฎหมายสามารถพัฒนาเป็นคลังสินค้าได้โดยสามารถสร้างโดยมีความสูงไม่เกิน 12 เมตร มีระยะจากแนวถนนพหลโยธิน 15 เมตร และทางด้านกายภาพโดยเป็นโครงการที่ต้องอาศัยความได้เปรียบทางด้านทำเลที่ตั้งเป็นปัจจัยสำคัญ โดยทำเลที่ตั้งของที่ดินมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการเนื่องจากอยู่ติดถนนพหลโยธินที่เป็นเส้นทางถนนสายหลักเพื่อไปยังภาคอีสานและภาคเหนือ เป็นเส้นทางขนส่งที่สำคัญ นอกจากนี้ยังอยู่ใกล้กับแหล่งนิคมอุตสาหกรรมที่สำคัญ เนื่องจาก จ.อยุธยาอยู่ในเขตส่งเสริม

การลงทุน เขต 2 มีนิคมอุตสาหกรรม 3 แห่ง ได้แก่ นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน, นิคมอุตสาหกรรมบ้านหว้า (ไฮเทค), นิคมอุตสาหกรรมสหรัตนนคร และมีเขตประกอบการอุตสาหกรรม 3 แห่ง ได้แก่ เขตประกอบการอุตสาหกรรมแฟคตอรีแลนด์วังน้อย สวนอุตสาหกรรมโรจนะ และสวนอุตสาหกรรมโรจนะ 2

7) อาคารพาณิชย์

การวิเคราะห์ทางด้านกฎหมายพบว่าการพัฒนาโครงการประเภทอาคารพาณิชย์ประเภทตึกแถวสามารถทำได้ แต่เนื่องจากลักษณะทางกายภาพของที่ดินคืออยู่ติดถนนพหลโยธินมีข้อดีคือเป็นทางผ่านไปยังจังหวัดต่าง ๆ ได้ง่าย แต่หากต้องการการเดินทางที่สะดวกรวดเร็วเพื่อเข้าไปในเขตธุรกิจของเมือง หรือย่านชุมชนอาจมีความลำบากจากการเดินทาง เนื่องจากไม่มีเส้นทางลัดต้องใช้ในการเดินทางผ่านทางถนนใหญ่ด้านหน้า นอกจากนี้ด้วยขนาดที่ดินที่มีขนาดใหญ่และลึกยาวไปด้านหลัง หากทำอาคารพาณิชย์อาจจะเป็นลักษณะการแบ่งพื้นที่บางส่วนเช่นด้านหน้าเป็นอาคารพาณิชย์เท่านั้น

8) อาคารสำนักงาน

การพัฒนาโครงการประเภทอาคารสำนักงานมีความเป็นไปได้ในทางกฎหมายแต่เมื่อวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ในทางกายภาพแล้วพบว่าไม่มีความเหมาะสมในการพัฒนาโครงการประเภทนี้ ถึงแม้ว่าทำเลที่ตั้งของโครงการจะอยู่ติดกับถนนใหญ่ สามารถเดินทางได้สะดวกและมีแหล่งงานประเภทโรงงานและบริษัทต่าง ๆ อยู่ในละแวกใกล้เคียง แต่ขาดปัจจัยสำคัญด้านระบบขนส่งสาธารณะ เนื่องจากไม่มีขนส่งสาธารณะที่เพียงพอ มีเพียงรถโดยสารประจำทางระหว่างเมือง นอกจากนี้พบว่าไม่ได้อยู่ในทำเลของย่านธุรกิจที่สำคัญของเมือง บริษัทที่เปิดในย่านนี้เป็นการสร้างอาคารสำนักงานของกิจการเอง ไม่ได้เป็นประเภทอาคารสำนักงานให้เช่า

ตารางที่ 2.1 ตารางสรุปการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านกฎหมายและกายภาพ

ประเภทโครงการ	การวิเคราะห์ความเป็นไปได้	
	ด้านกฎหมาย	ด้านกายภาพ
อาคารชุดพักอาศัย		
- คอนโดมิเนียม	/	X
- อพาร์ทเมนต์	/	X
โรงงาน	/	X
โรงแรม	/	X
พาณิชยกรรม	/	X
ที่อยู่อาศัยแนวราบ	/	/
คลังสินค้า	/	/
อาคารพาณิชย์	/	X
อาคารสำนักงาน	/	X

บทที่ 3

การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านการตลาดและการเงินเบื้องต้น

การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านการตลาดจะเป็นการศึกษาข้อมูลและวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ผ่านการกลั่นกรองจากความเป็นไปได้ในทางกฎหมายและทางกายภาพ ซึ่งจะทำให้การศึกษาภาพรวมของตลาดที่จะส่งผลต่อประเภทธุรกิจที่พัฒนา อันประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปีที่ผ่านมา การวิเคราะห์ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ การวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจแต่ละประเภท การวิเคราะห์ปริมาณอุปสงค์และอุปทานเพื่อใช้เป็นเกณฑ์ประกอบการกลั่นกรองแนวความคิดในการพัฒนาโครงการต่อไป

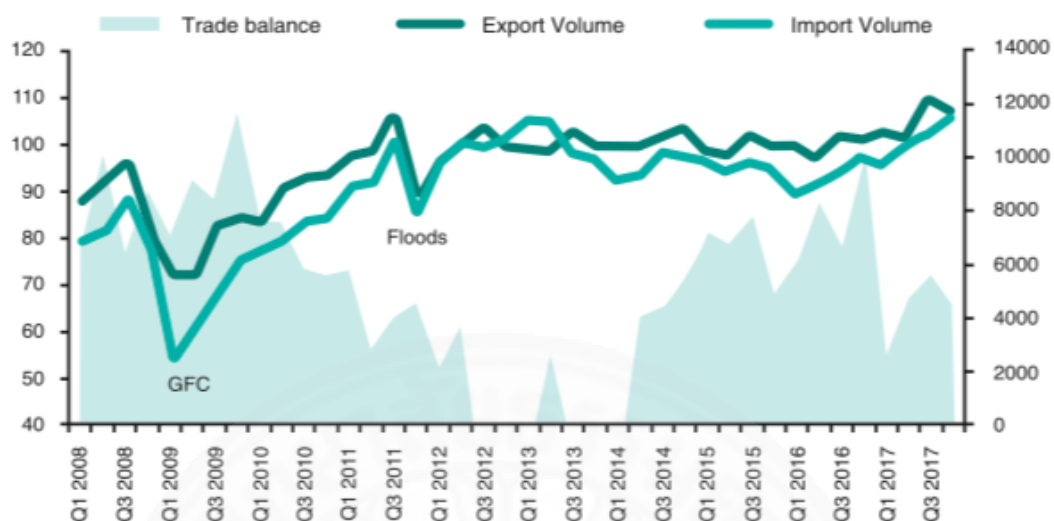
3.1 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านการตลาด

3.1.1 วิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2561 (Macro Analysis)

ในปี 2560 ที่ผ่านมาเศรษฐกิจไทยมีการขยายตัวทั้งจากปัจจัยในด้านการท่องเที่ยว การส่งออกสินค้า รวมถึงการปรับตัวที่ดีขึ้นของเศรษฐกิจโลก โดยมีผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (GDP) เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.3 จากการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมเกษตร ภาคเอกชนมีความสามารถในการใช้จ่ายมากขึ้น รวมทั้งการลงทุนจากโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของทางภาครัฐ ทำให้นักลงทุนจากภาคเอกชนเกิดความเชื่อมั่นโดยเห็นได้จากการย้ายฐานการผลิตสินค้าจากบริษัทต่างชาติเข้ามาในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น ทำให้โดยรวมเศรษฐกิจของประเทศไทยมีเสถียรภาพเนื่องจากอัตราเงินเฟ้อและอัตราการว่างงานอยู่ในระดับต่ำลง ถึงแม้ว่าจะยังมีหนี้ครัวเรือนสูงก็ตาม แต่ระดับความเชื่อมั่นของผู้บริโภคมีมากขึ้น

จากรายงานสถานการณ์การส่งออกสินค้าในช่วงที่ผ่านมา (ตุลาคม 2561) ของศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้รายงานว่า สถานการณ์การส่งออกกลับมาขยายตัวอีกครั้งเมื่อเทียบกับในช่วงเดือนเดียวกันของปีที่ผ่านมาโดยมีอัตราการขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 8.7 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการที่การส่งออกน้ำตาลมีการขยายตัวสูงขึ้นมากถึงร้อยละ 77.8 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาโดยส่วนใหญ่ส่งไปยังประเทศฟิลิปปินส์ มีการเร่งการส่งออกสินค้าไปยังประเทศจีนเพื่อเร่งผลิตและส่งต่อไปยังสหรัฐจากการที่ไทยเป็นหนึ่งในสายโซ่การผลิตของสินค้าจีน รวมทั้งมีการเร่งการส่งออกของสินค้าไปยังประเทศญี่ปุ่น หลังผ่านเหตุการณ์ทางธรรมชาติ ส่งผลให้ภาพรวมมูลค่าการส่งออกของไทยในปีนี้น่าจะเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 8 ในขณะที่มีการคาดการณ์เอาไว้ว่าแนวโน้มในปี 2562 จะมีการหดตัวลงร้อยละ 0.5 เนื่องจากผลกระทบทางด้านนโยบายทางการค้าของสหรัฐ

EXPORT – IMPORT VOLUME INDICES, Q1 2008 – Q4 2017

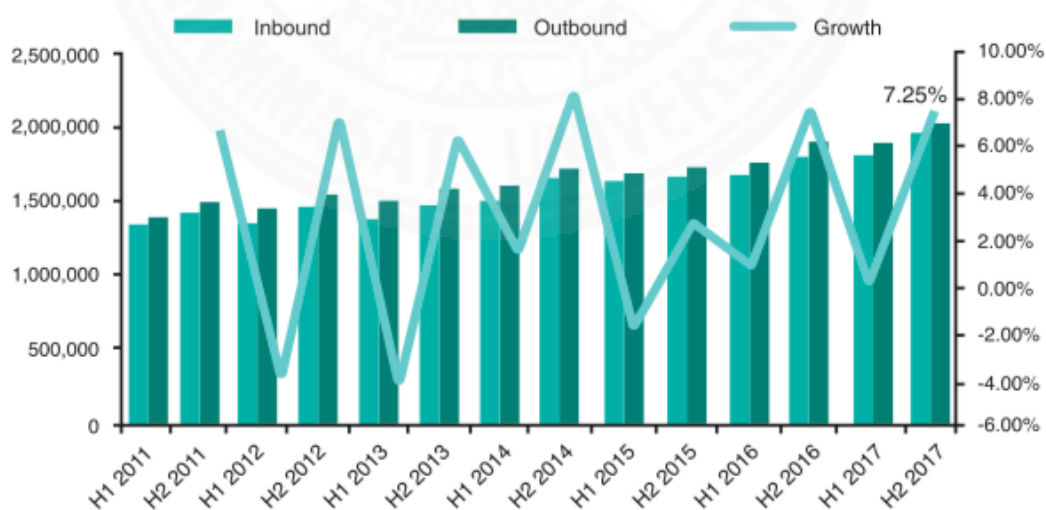


ภาพที่ 3.1 ดัชนีการส่งออกและนำเข้าระหว่างปี 2553-2560

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย , Knight Frank Commercial Research Logistic Property H2 2017

โดยจะสังเกตเห็นได้ว่าจำนวนคอนเทนเนอร์ที่มีการขนส่งผ่านเข้าออกทางท่าเรือแหลมฉบังมีการเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.25 คิดเป็นมูลค่าประมาณ 3.9 ล้าน TEUs มากที่สุดตั้งแต่ปี 2554

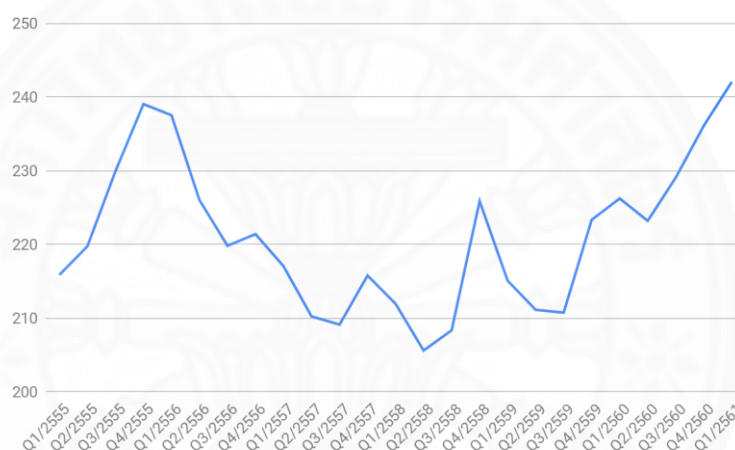
NUMBER OF CONTAINERS PASSING THROUGH LAEMCHABANG PORT, AS OF 2017



ภาพที่ 3.2 จำนวนตู้คอนเทนเนอร์ที่ขนส่งผ่านทางแหลมฉบังปี 2554-2560

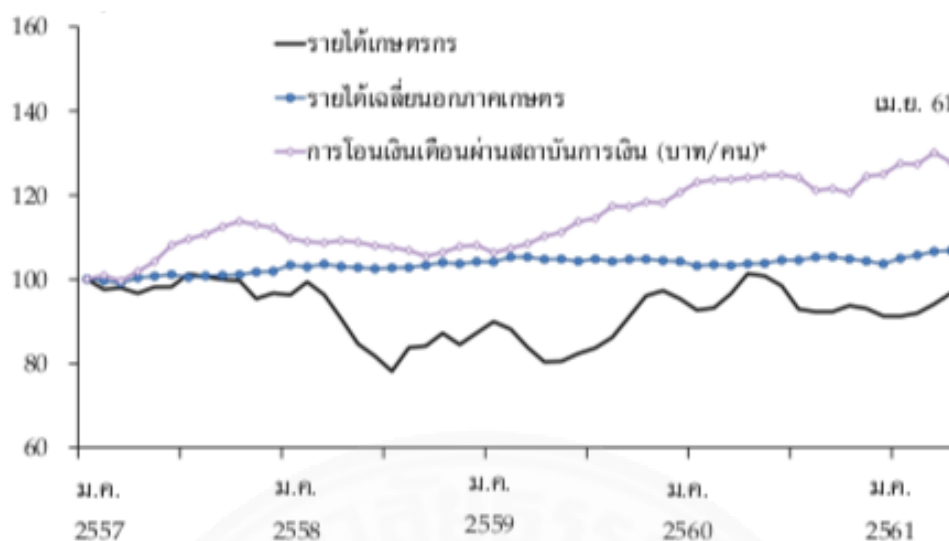
โดยจากปัจจัยส่งเสริมด้านการขยายตัวทางเศรษฐกิจ เกิดจากการมีการเบิกจ่ายงบประมาณ และการอนุมัติงบประมาณในการก่อสร้างระบบโครงสร้างพื้นฐานของประเทศในช่วงครึ่งหลังของปี 2560 และการขยายตัวของภาคการส่งออก ทำให้ส่งผลต่อธุรกิจด้านโลจิสติกส์หลายกลุ่มทั้งกลุ่ม ธุรกิจการขนส่งสินค้า ที่มีมูลค่าตลาดเพิ่มมากขึ้นร้อยละ 5.3 ถึงร้อยละ 7 (Y-o-Y) ธุรกิจการจัดส่ง สินค้าระหว่างประเทศ ธุรกิจไปรษณีย์ภัณฑ์และการรับส่งสินค้าที่เติบโตมากถึงร้อยละ 9.6 ถึง 11.1 จากการเติบโตของธุรกิจประเภท E-Commerce และที่สำคัญคือธุรกิจประเภทคลังสินค้า มีขยายตัว เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.5 (Y-o-Y) เนื่องจากการขยายตัวของธุรกิจประเภท E-Commerce ด้วยเช่นกัน

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์โดยความร่วมมือ จากกรมศุลกากร)



ภาพที่ 3.3 ดัชนีค่าปลึกไทย 2555-2561 (ไตรมาส 1)

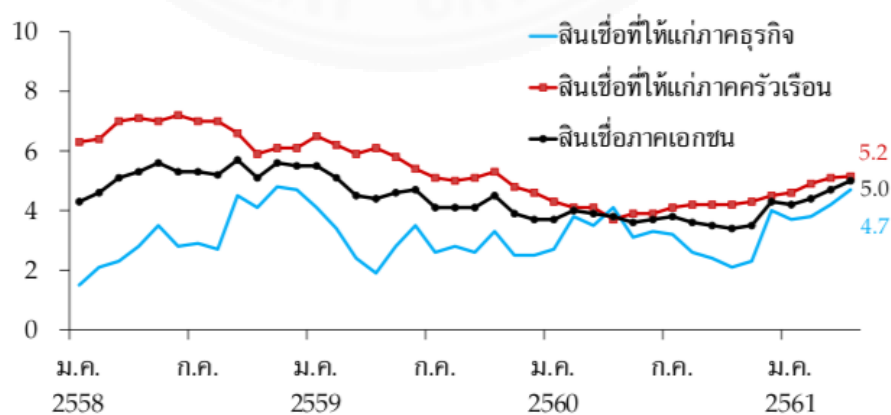
จากภาพที่ 3.3 ดัชนีค่าปลึกไทย 1Q2012 - 1Q2018 มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ประมาณร้อยละ 5.7 Y-o-Y จากการขยายตัวของศูนย์การค้าและร้านค้า ซึ่งเป็นผลมาจากการใช้จ่ายภาคครัวเรือนที่มีมากขึ้น การส่งออกที่ขยายตัว และการที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติโดยเฉพาะชาวจีนเข้ามามาก โดยผลดีทางด้านการขยายตัวทางเศรษฐกิจจะส่งผลไปยังตลาดแรงงานทำให้มีรายได้ครัวเรือนมากขึ้น โดยเฉพาะรายได้ครัวเรือนนอกภาคการเกษตรมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นบ้างเฉพาะกลุ่มคือกลุ่มที่มีรายได้สูง ทำให้เริ่มมีอัตราการจ้างงานเพิ่มขึ้นได้ในอนาคตเมื่อผู้ประกอบการจ้างแรงงานในเวลาปกติมากขึ้น โดนเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกทำให้เห็นว่าเริ่มมีความเชื่อมั่นเกี่ยวกับสถานการณ์ทาง เศรษฐกิจมากขึ้น



ภาพที่ 3.4 การปรับตัวของกำลังซื้อโดยรวมมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเฉพาะกลุ่ม

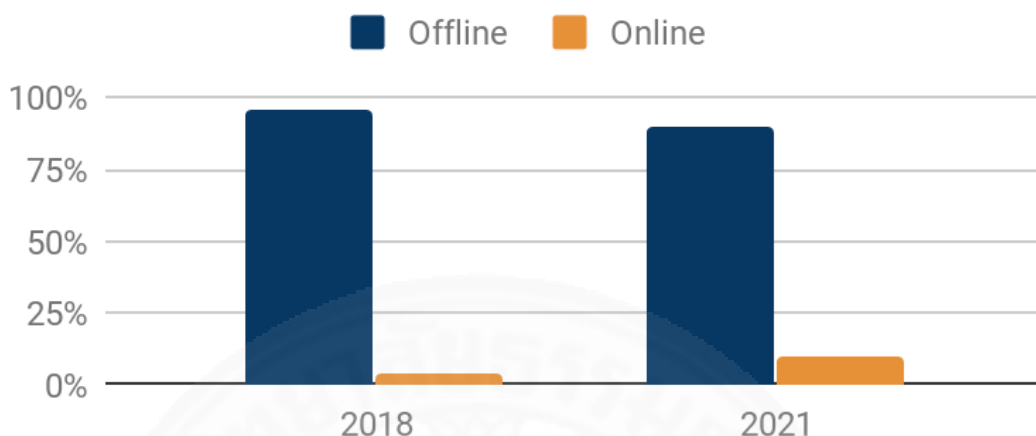
สำหรับสินเชื่อภาคเอกชน ธนาคารแห่งประเทศไทยรายงานในช่วงต้นปี 2561 มีการขยายตัวมากขึ้นถึงร้อยละ 5 (Y-o-Y) โดยสินเชื่อภาคธุรกิจที่ขยายตัวมากจะอยู่ในกลุ่มของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) โดยที่เริ่มมีการกู้ยืมวงเงินที่สูงขึ้นและมีขยายตัวออกไปในหลายสาขา มากกว่าทั้งในสาขาการก่อสร้าง สาขาธุรกิจสังหาริมทรัพย์ และคลังสินค้า โดยที่ในขณะเดียวกันกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ ก็มีการปรับตัวดีขึ้นในหลายกลุ่มธุรกิจ เช่น สาขาธุรกิจสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจเกี่ยวกับอุตสาหกรรมแปรรูปน้ำตาล ปิโตรเคมีและผลิตภัณฑ์เคมี สำหรับในภาคครัวเรือนสินเชื่อมีการขยายตัวในหลาย ๆ วัตถุประสงค์ โดยเฉพาะสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

อัตราการขยายตัวของสินเชื่อภาคเอกชน
ร้อยละเทียบกับระยะเดียวกันปีก่อน



ภาพที่ 3.5 อัตราการขยายตัวของสินเชื่อภาคเอกชน

สัดส่วน Online คาดว่าจะเพิ่มสูงขึ้นเป็น 10% ใน 2021 มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ประมาณ 6.5% Y-o-Y



ภาพที่ 3.6 แนวโน้มสัดส่วน Offline และ Online ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในปี 2561-2564

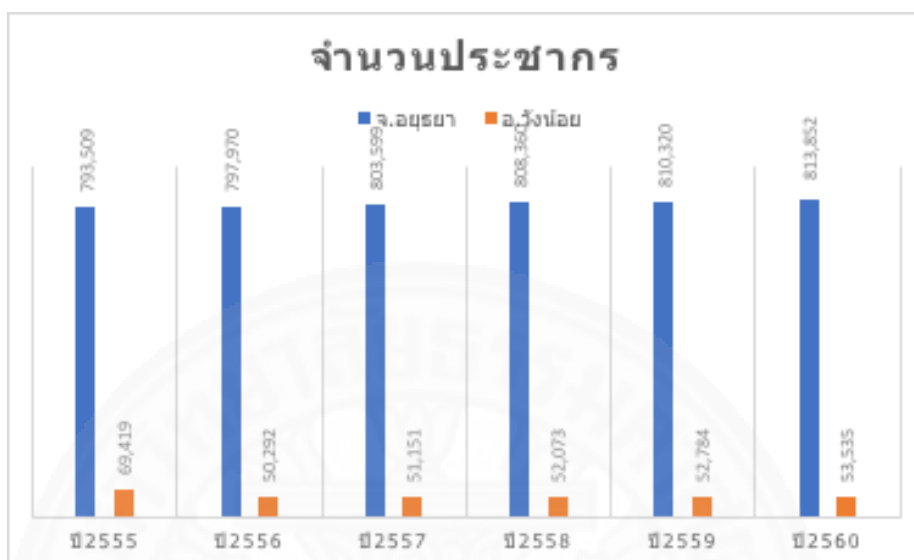
ทางด้านภาวะเศรษฐกิจภายในจังหวัดพบว่าจ.อยุธยา เป็นจังหวัดที่มีผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GPP) มากเป็นอันดับที่ 4 ของประเทศ (มีมูลค่ารวม 399,176 ล้านบาท) และสูงเป็นอันดับสองในภาคกลางรองจากจังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งพบว่าสัดส่วนโครงสร้างรายได้จากการผลิตของจังหวัดกว่าร้อยละ 93 มาจากนอกภาคการเกษตร หากพิจารณาลงไปรายละเอียดพบว่าภาคอุตสาหกรรมของจังหวัดมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 4.66 มีโรงงานอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นจำนวน 110 โรงงาน ส่งผลให้มีเงินลงทุนเข้ามาเพิ่ม 17,219.69 ล้านบาท คิดเป็นการขยายตัวของเงินลงทุนร้อยละ 3.15 จากปีที่ผ่านมา สำหรับในภาคเกษตรกรรมพบว่า จ.อยุธยา เป็นจังหวัดที่มีการผลิตสินค้าเกษตรจำพวกข้าวสาร และเป็นจังหวัดศูนย์กลางที่รวบรวมและส่งออกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์และมันสำปะหลังไปยังพื้นที่อื่น ๆ

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. สำนักนายกรัฐมนตรี

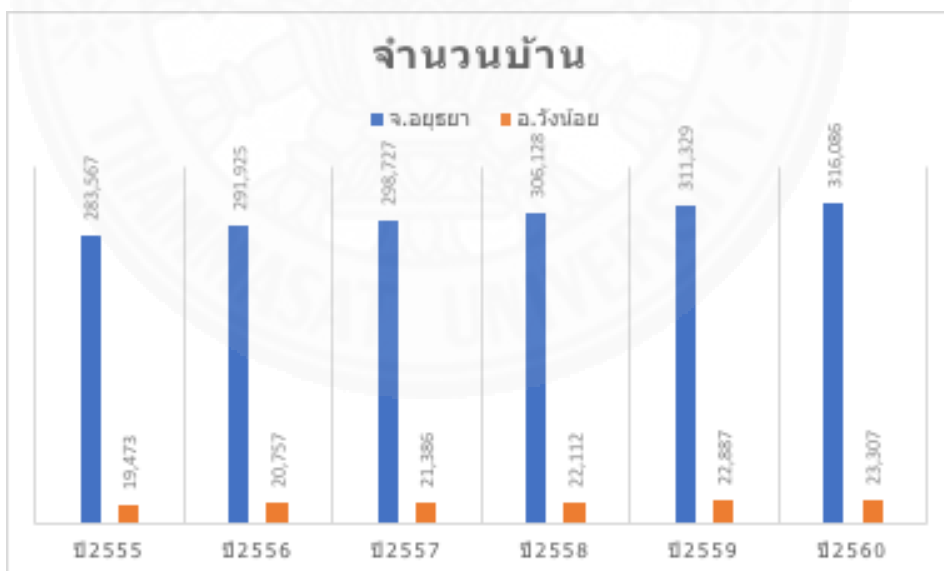
3.1.2 การวิเคราะห์ด้านประชากรศาสตร์

การจากศึกษาข้อมูลระดับจังหวัดพบว่ามีความประชากรตามสำเนาทะเบียนบ้านจำนวน 831,852 คน เพิ่มขึ้นเฉลี่ย 0.5% ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาและมีอัตราการเพิ่มขึ้นของประชากรไม่มากนัก สำหรับในระดับอำเภอ จำนวนประชากรลดลงมากหลังจากปี 2555 และมีอัตราการเพิ่มเฉลี่ย ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาประมาณ 1% โดยมีกลุ่มประชากรที่มีอายุอยู่ในช่วงวัยทำงานคือ 15-59 ปี จำนวนร้อยละ 66 รองลงมาคือกลุ่มประชากรที่อยู่ในวัยเด็ก

และวัยเรียน อายุระหว่าง 0-14 ปี นอกจากนี้ยังมีกลุ่มประชากรแฝงที่เข้ามาทำงานใน จ. อุดรฯ อีกกว่า 300,000 คนในปีที่ผ่านมา ทำให้มีจำนวนแรงงานจำนวนมากในพื้นที่จังหวัด



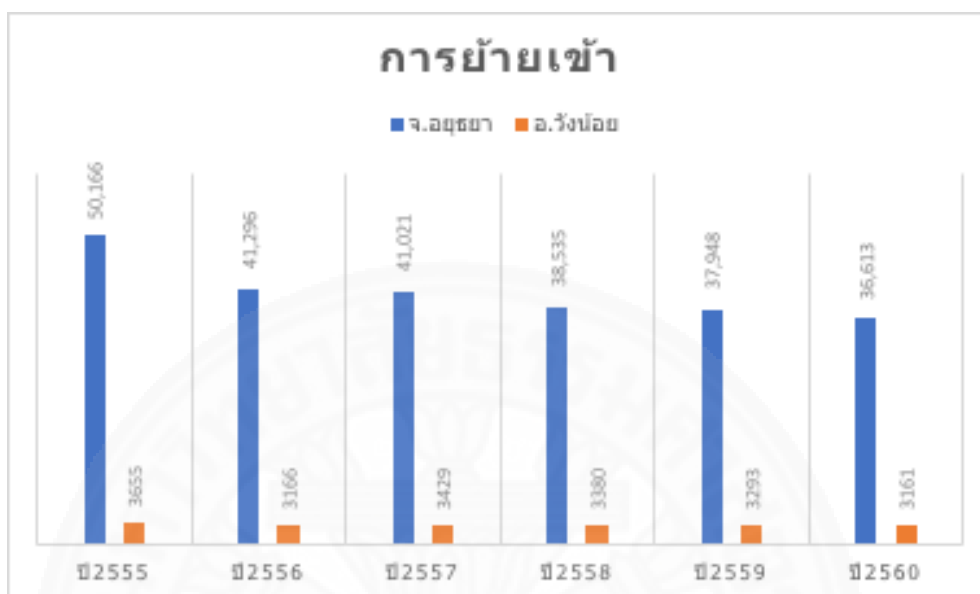
ภาพที่ 3.7 แสดงจำนวนประชากรใน จ.อุดรฯ และ อ.วังน้อย ระหว่างปี 2555-2560



ภาพที่ 3. 8 แสดงจำนวนบ้านในระดับจังหวัดและระดับอำเภอระหว่างปี 2555-2560

ในระดับจังหวัด พบว่ามีจำนวนบ้านเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 2.2 % ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาและมีอัตราการเพิ่มขึ้นน้อยลงหลังจากปี 2554 ที่เกิดน้ำท่วมใหญ่ สำหรับในระดับอำเภอ จำนวนบ้านเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 3.7 % ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาและมีอัตราการเพิ่มขึ้นน้อยลง

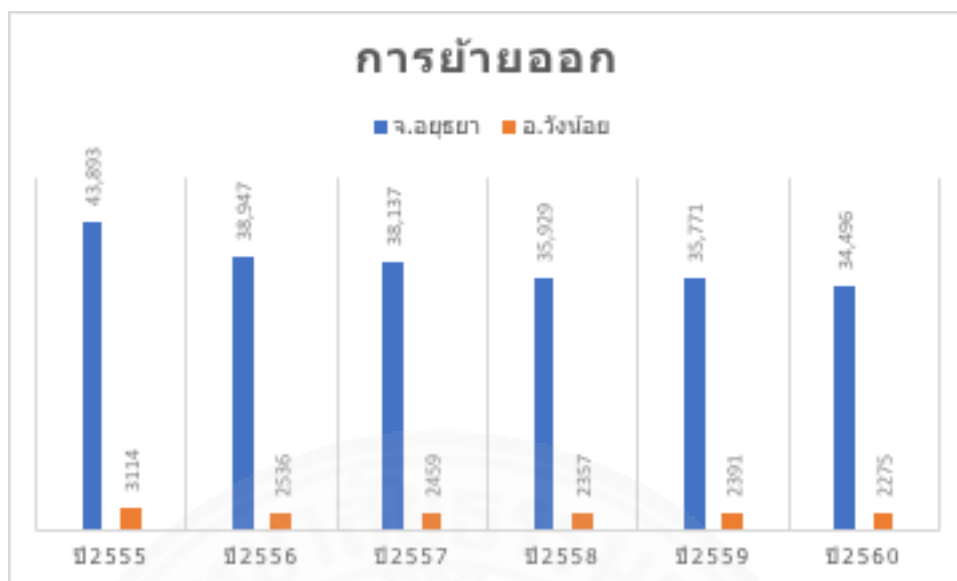
จากการคาดการณ์จำนวนประชากรระหว่างปี 2553-2578 จำนวนประชากรลดลงเฉลี่ย 1.5% ต่อปี ในปี 2578 จะมีประชากรทั้งจังหวัดอยู่ที่ 787,600 คน (ไม่นับรวมบุคคลสัญชาติอื่น ๆ และคนที่ไม่มีชื่อในทะเบียนบ้าน)



ภาพที่ 3.9 จำนวนการย้ายเข้าในระดับจังหวัดและระดับอำเภอระหว่างปี 2555-2560

ที่มา : สำนักงานบริหารทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย,
สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

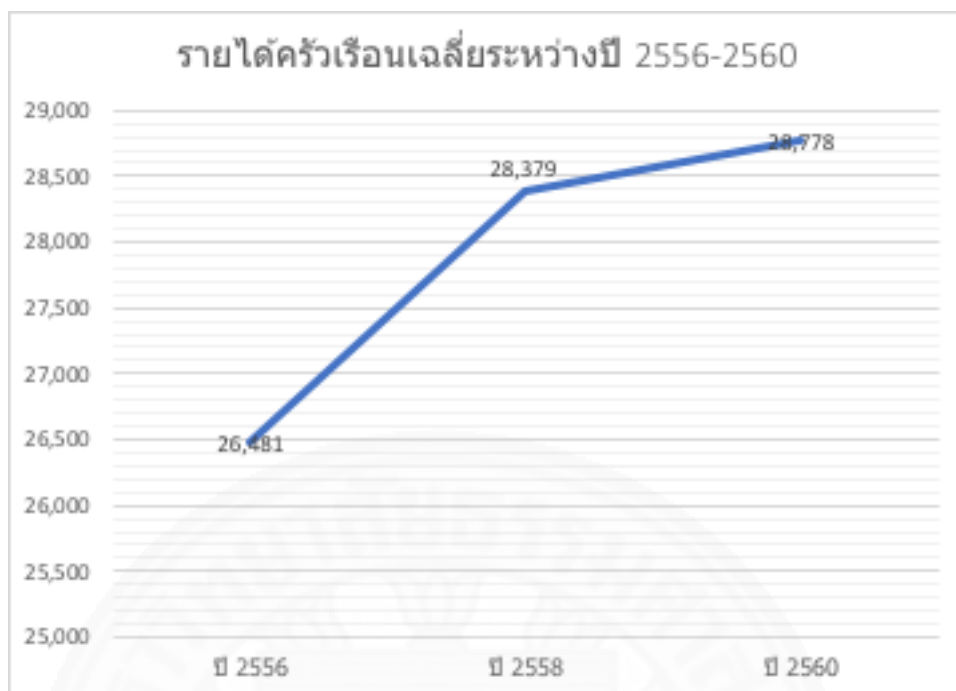
ระดับจังหวัด มีอัตราการย้ายเข้ามาอยู่อาศัยในพื้นที่ลดลงในทุก ๆ ปี โดยเฉพาะตั้งแต่ปี 2555 ลดลงกว่า 17.7% ในระดับอำเภออัตราการย้ายเข้าลดลงอย่างมากในปี 2555 เช่นกันและเริ่มมีการย้ายเข้าลดลงอย่างคงที่มากขึ้นในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา



ภาพที่ 3.10 จำนวนการย้ายออกในระดับจังหวัดและระดับอำเภอระหว่างปี 2555-2560

ที่มา : สำนักงานบริหารทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย,
สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ระดับจังหวัดมีอัตราการย้ายออกสูงมากในปี 2555 ลดลงกว่า 17.7%ระดับอำเภอจำนวนประชากรที่ย้ายออกลดลงในช่วง 4 ปีที่ผ่านมามีประชากรย้ายออกจากพื้นที่เป็นจำนวนมากและมีประชากรย้ายเข้ามาในพื้นที่น้อยลงมาก แต่หลังจากปี 2555 สถานะการย้ายถิ่นเริ่มกลับเข้าสู่สภาวะปกติ



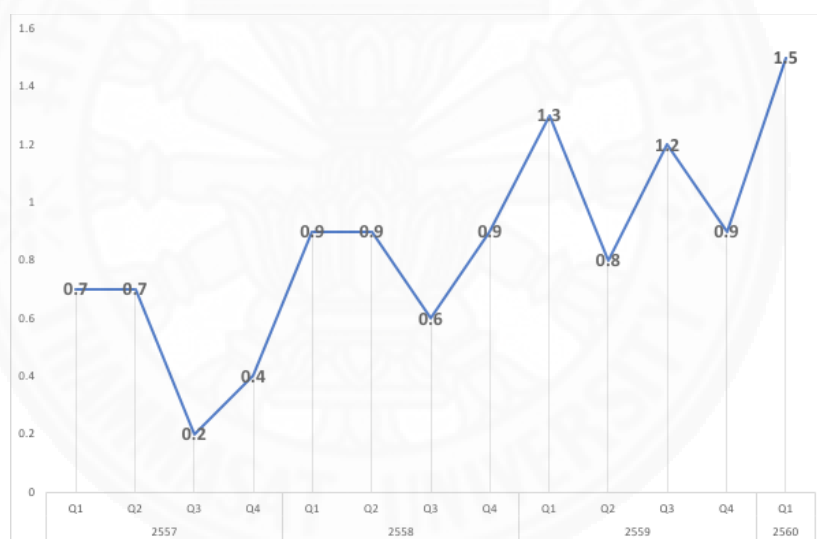
ภาพที่ 3.11 รายได้ครัวเรือนเฉลี่ยระหว่างปี 2556-2560

ที่มา : สำนักงานบริหารทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย,
สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

จังหวัดอยุธยาถือว่าเป็นแหล่งงานที่มีขนาดใหญ่เนื่องจากมีนิคมอุตสาหกรรมอยู่หลายแห่ง ทำให้ในปีที่ผ่านมาประชากรในจังหวัดมีรายได้ครัวเรือนเฉลี่ยอยู่ที่ 28,778 บาทต่อเดือน โดยมีอัตราเพิ่มขึ้น 8.67% จากปี 2556 แต่มีอัตราการเพิ่มขึ้นที่ช้าลงหลังจากปี 2558 โดยถือเป็นจังหวัดที่มีอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำสูงสุดเป็นอันดับสองรองลงมาจากกรุงเทพฯและปริมณฑล โดยมีอัตราค่าจ้างขั้นต่ำอยู่ที่ 308 บาท/วัน ระหว่างปี 2555-2556 มีการปรับเพิ่มขึ้น 13.2 % และมีการปรับขึ้นจากปี 2559 ที่ผ่านมามีอีก 2.7 %



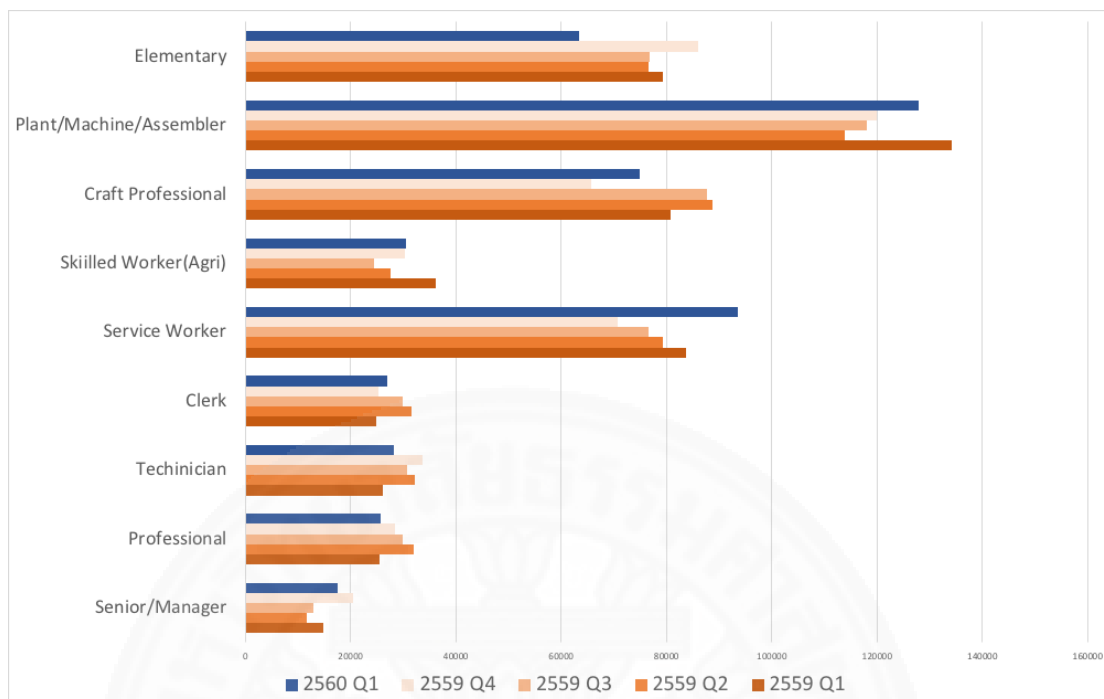
ภาพที่ 3.12 แสดงอัตราค่าจ้างขั้นต่ำระหว่างปี 2555-2560



ภาพที่ 3.13 แสดงอัตราค่าจ้างขั้นต่ำของแรงงานใน จ.อยุธยา ระหว่างปี 2557-2560

ที่มา : สำนักงานบริหารทะเบียน กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย,
สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

* อัตราการว่างงาน = $(\text{ผู้ไม่มีงานทำ} / \text{กำลังแรงงานรวม}) \times 100$



ภาพที่ 3.14 จำนวนแรงงานในตำแหน่งงานต่าง ๆ ของแรงงานที่ทำงานในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ระหว่างปี 2559-2560

จากรูปภาพที่ 3.12 แสดงให้เห็นว่าในช่วงปี 2557-2560 แรงงานในจังหวัดอยุธยา มีอัตราการว่างงานเพิ่มสูงขึ้นในรอบ 4 ปีที่ผ่านมาและสูงสุดในช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 1.5

ประชาชนส่วนใหญ่ในจังหวัดประกอบอาชีพเกษตรกรรมและอุตสาหกรรม แรงงานส่วนมากอยู่ในกลุ่มผู้ประกอบการในโรงงานอุตสาหกรรม รองลงมาคือแรงงานด้านบริการ

3.1.3 วิเคราะห์ภาพรวมธุรกิจคลังสินค้า

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการคลังสินค้าจำเป็นต้องพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ที่นอกเหนือไปจากความเป็นไปได้ในเรื่องกฎหมายและสภาพแวดล้อมทางกายภาพของที่ดินและที่ตั้งโครงการ ได้แก่ การศึกษาเกี่ยวกับอุปสงค์อุปทานของคลังสินค้าในตลาดรวมทั้งการศึกษาแนวทางและนโยบายของรัฐที่จะเป็นปัจจัยส่งเสริมตลาดของธุรกิจคลังสินค้าในอนาคต ไม่ว่าจะเป็นข้อได้เปรียบในด้านทำเลที่ตั้งของไทยที่ถือเป็นจุดศูนย์กลางของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เป็นทำเลที่เชื่อมต่อระหว่างแหล่งแรงงาน (กลุ่มประเทศ CLMV ได้แก่ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม) แหล่งทรัพยากร แหล่งผลิตและเทคโนโลยี ทำให้สามารถเชื่อมต่อเส้นทางการผลิตและการขนส่งสินค้าระหว่างตอนใต้ของจีนมายังตอนล่างของภูมิภาคผ่านเส้นทางในแนวเหนือใต้ได้ รวมถึงยังสามารถขนส่งผ่านเส้นทาง Northeastern Corridor ซึ่งอยู่ในแผนพัฒนาต่อจากการพัฒนา East Economics Corridor



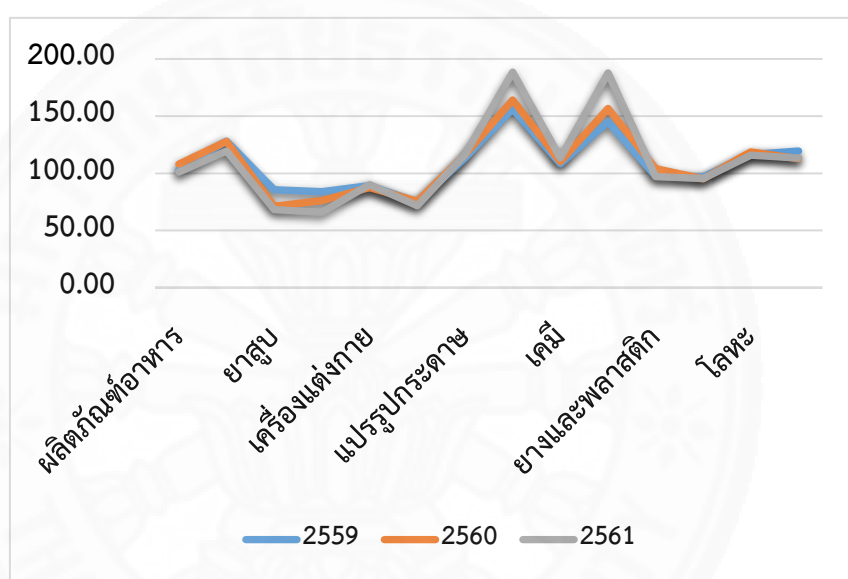
ภาพที่ 3. 15 เส้นทาง Northeastern Corridor

ที่มา : Masterplan on ASEAN Connectivity 2025

เมื่อศึกษาในด้านระบบการขนส่งภายในประเทศแล้วพบว่า การขนส่งทางบกหรือการใช้ถนน ยังคงเป็นการขนส่งสินค้าหลักภายในประเทศ โดยคิดเป็นสัดส่วนกว่า ร้อยละ 92.60 และสัดส่วน ต้นทุนโลจิสติกส์ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศของไทยอยู่ที่ ร้อยละ 13-14 ใกล้เคียงกับมาเลเซีย และฟิลิปปินส์ (ในขณะที่เวียดนามและอินโดนีเซียสูงกว่าไทยอยู่ที่ร้อยละ 20-24)

3.1.3.1 การศึกษาอุปสงค์ของคลังสินค้าในตลาด

1) ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม(MPI)



ภาพที่ 3.16 ผลผลิตอุตสาหกรรม (MPI) ระหว่างปี 2559- ตุลาคม 2561

จากข้อมูลสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (สศอ.) ในช่วงระหว่างปี 2559 ถึงเดือนตุลาคม 2561 แสดงให้เห็นว่าในเดือนตุลาคม 2561 ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (Manufacturing Production Index) โดยภาพรวมมีการขยายตัวขึ้นร้อยละ 4.08 เมื่อเทียบกับช่วงเดือนเดียวกันในปีที่ผ่านมา โดยภายในช่วง 10 เดือนแรกของปีมีการขยายตัวร้อยละ 3.04 โดยอุตสาหกรรมสำคัญที่ส่งผลกระทบในเดือนตุลาคม 2561 ได้แก่

- รถยนต์และเครื่องยนต์โดยเป็นผลมาจากการขยายตัวของตลาดการใช้รถยนต์ในประเทศ
- บุหรี่เป็นผลมาจากนโยบายสรรพสามิตปี 2560 ส่งผลให้ราคาผันผวน

- น้ำตาลทราย เป็นผลมาจากการผลผลิตอ้อยที่มีมากขึ้นทำให้การแปรรูปมีมาก

2) สถิติการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศ (FDI)

สถิติการยื่นขอส่งเสริมการของโครงการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในปีที่ผ่านมา (พศ. 2560) พบว่ามีจำนวนโครงการที่ขอยื่นส่งเสริมเป็นจำนวน 818 โครงการ ลดลงร้อยละ 7 แต่ถึงแม้ว่าจำนวนโครงการจะลดลง มูลค่าการลงทุนจากโครงการต่าง ๆ กลับมีเพิ่มมากขึ้นกว่าร้อยละ 12 ซึ่งมีมูลค่าถึง 282,696 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยจำนวนโครงการส่วนใหญ่เป็นหมวดบริการและสาธารณูปโภค คิดเป็นร้อยละ 42 รองลงมาเป็นโครงการในหมวดเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ คิดเป็นร้อยละ 22 ในขณะที่มองในแง่มูลค่าการลงทุนจากต่างประเทศ พบว่ามูลค่าการลงทุนส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 30 เป็นการลงทุนในหมวดผลิตภัณฑ์โลหะ เครื่องจักรและอุปกรณ์การขนส่ง

ตารางที่ 3. 1 สถิติการยื่นขอส่งเสริมของโครงการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศปี 2559-2560

	จำนวนโครงการ			มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)		
	มค.-ธค. 2559	มค.-ธค. 2560	% เปลี่ยน	มค.-ธค. 2559	มค.-ธค. 2560	% เปลี่ยน
ต่างชาติ (FDI)	879	818	-7	251,723	282,696	+12
ขอรับ ทั้งสิ้น	1,445	1,456	+0.1	524,344	641,980	+22

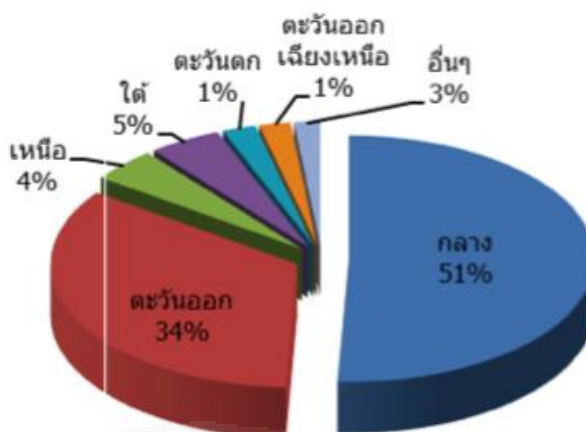
ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ตารางที่ 3.2 โครงการที่ต่างชาติยื่นขอส่งเสริมแยกตามประเภทอุตสาหกรรม

ประเภท	จำนวนโครงการ			มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)		
	มค.-ธค. 2559	มค.-ธค. 2560	% เปลี่ยน	มค.-ธค. 2559	มค.-ธค. 2560	% เปลี่ยน
เกษตรและผลิตผล ทางการเกษตร	51	49	-4	11,456	17,116	+49
แร่ เซรามิกส์และ โลหะขั้นมูลฐาน	14	11	-21	2,946	2,920	-0.8
อุตสาหกรรมเบา	27	24	-11	18,716	5,480	-71
ผลิตภัณฑ์โลหะ เครื่องจักรและ อุปกรณ์ขนส่ง	139	144	+4	75,608	84,182	+11
เครื่องใช้ไฟฟ้าและ อิเล็กทรอนิกส์	246	182	-26	48,260	44,487	-8
เคมีภัณฑ์ พลาสติก และกระดาษ	52	62	+19	18,260	56,940	+212
บริการและ สาธารณูปโภค	350	346	-1	76,478	71,571	-6
รวม	879	818	-7	251,723	282,696	+12

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

โดยจากการสำรวจพบว่าประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีจำนวนโครงการที่ยื่นขอรับการส่งเสริมมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31 ของโครงการการลงทุนจากต่างชาติทั้งหมด ถือเป็นเงินลงทุนทั้งหมด 133,002 ล้านบาท รองลงมาคือ สิงคโปร์และจีน คิดเป็นเงินลงทุนทั้งหมด 40,366 ล้านบาทและ 27,514 ล้านบาทตามลำดับ



ภาพที่ 3.17 สัดส่วนจำนวนโครงการที่ต่างชาติยื่นขอส่งเสริมแยกตามที่ตั้งโครงการ

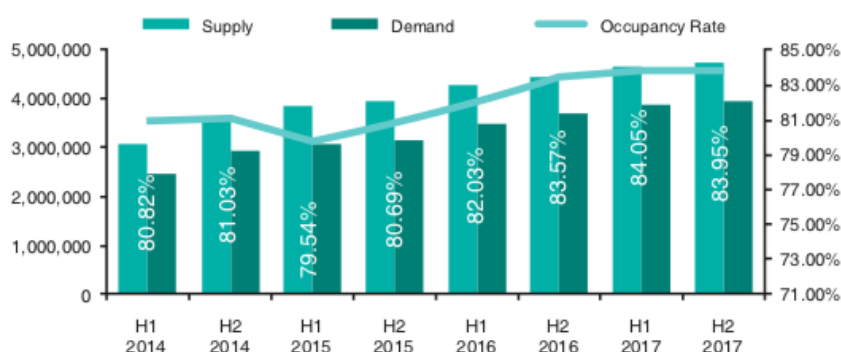
เมื่อดูพื้นที่ที่นักลงทุนต่างชาติยื่นขอรับการส่งเสริมส่วนใหญ่พบว่า มีจำนวนโครงการอยู่ในพื้นที่ภาคกลางกว่าร้อยละ 51 คิดเป็นเงินลงทุนกว่า 50,974 ล้านบาท รองลงมาอยู่ในพื้นที่ภาคตะวันออก ร้อยละ 34 ของจำนวนโครงการทั้งหมดแต่มีมูลค่าการลงทุนสูงกว่าอยู่ที่ 177,569 ล้านบาท

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

3) การศึกษาจำนวนคลังสินค้ากับที่ตั้ง

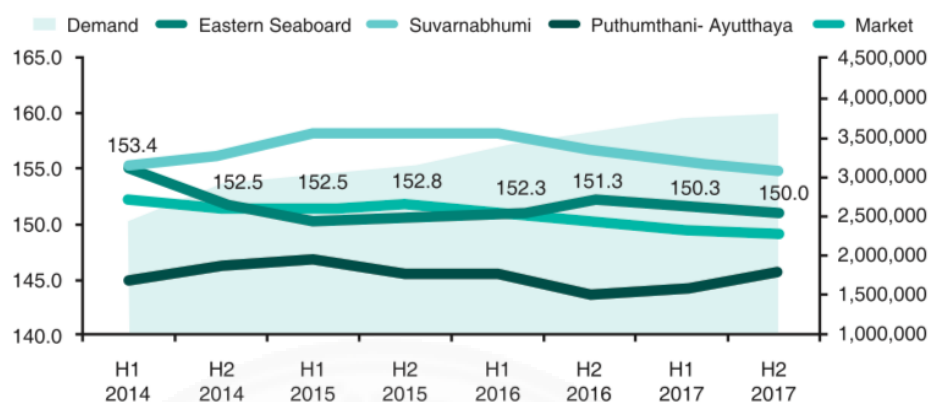
ในปี 2560 มีคลังสินค้าที่ถูกใช้เช่าพื้นที่เพิ่มขึ้น 74,783 ตร.ม. จนในปัจจุบันมีพื้นที่ที่ถูกไปแล้วกว่า 3,953,699 ตร.ม. โดยพื้นที่ที่มีอัตราการใช้ (Occupancy Rate) สูงสุดอยู่ในย่านสุวรรณภูมิอยู่ที่ประมาณร้อยละ 87.73 เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.14 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ในขณะที่คลังสินค้าที่อยู่ในพื้นที่ที่ศึกษาคือจังหวัดอยุธยา มีอัตราการใช้ (Occupancy Rate) อยู่ที่ร้อยละ 87.01 โดยจะเห็นได้ว่าในพื้นที่ดังกล่าวมีอัตราค่าเช่าพื้นที่เฉลี่ยอยู่ที่ 148.2 บาทต่อตร.ม. ต่อเดือน (ราคา 120-182 บาทต่อตร.ม./เดือน)

OCCUPIED SPACE AND OCCUPANCY RATE, H1 2014 – H2 2017



ภาพที่ 3.18 สัดส่วนพื้นที่เช่าและอัตราการใช้ระหว่างปี 2557 -2560

RENTAL RATES BY KEY LOGISTICS LOCATIONS, H1 2014 – H2 2017



ภาพที่ 3.19 อัตราค่าเช่าในช่วงระหว่างปี 2557 -2560

เมื่อศึกษาจากรายงานยังพบอีกว่าตั้งแต่ปี 2554 – 2560 มีอัตราการดูดซับของพื้นที่คลังสินค้าอยู่ที่ 170,303 ตร.ม. ต่อปี แต่ในปี 2560 ที่ผ่านมามีอัตราดูดซับอยู่ที่ 74,783 ตร.ม. ในขณะที่อัตราการเช่าพื้นที่ยังคงไม่เปลี่ยนแปลงไปมากนัก เนื่องจากอุปทานใหม่ที่เข้าสู่ตลาดยังคงไม่สามารถตอบสนองต่ออุปสงค์ได้

3.1.3.2 การศึกษาอุปทานของคลังสินค้าในตลาด

1) อัตราการเติบโตของจำนวนผู้ประกอบการจดทะเบียนดำเนินกิจการธุรกิจคลังสินค้า

ในปี 2560 จากรายงาน Logistics property H2 2017 ของบริษัท Knight Frank ระบุว่าจำนวนคลังสินค้าใหม่เกิดขึ้นอย่างน้อย 94,408 ตร.ม. หรือเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 2 ทำให้ปัจจุบันมีพื้นที่คลังสินค้าในตลาดทั้งหมดประมาณ 4,708,447 ตร.ม. โดยพบว่าคลังสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นคลังสินค้าที่อยู่ในจังหวัดสมุทรปราการ ร้อยละ 32.47 รองลงมาคือชลบุรี ร้อยละ 21.70 และถัดมาคือพื้นที่จังหวัดอยุธยา ร้อยละ 12.40 เนื่องจากว่าอยู่ใกล้กับกรุงเทพฯ และสะดวกในการขนส่งจากย่านอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยส่วนใหญ่เป็นการสร้างคลังสินค้าประเภท Built to Suit

SUPPLY OF WAREHOUSE MARKET, AS OF H2 2017

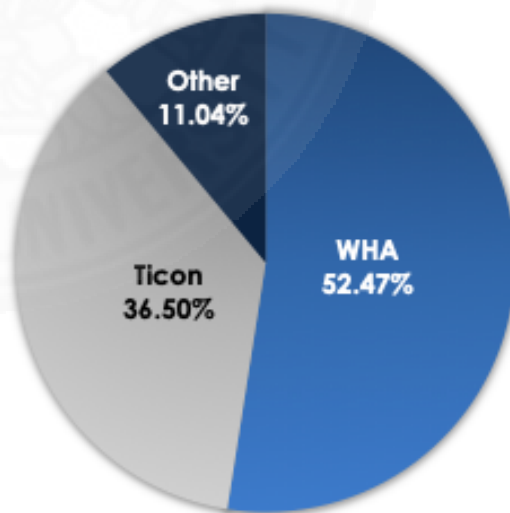


ภาพที่ 3.20 จำนวนพื้นที่คลังสินค้าใหม่และคลังสินค้าเดิมในช่วง

ระหว่างปี 2557 -2560

2) ผู้พัฒนาคลังสินค้าให้เช่าในปัจจุบัน

- ส่วนแบ่งทางการตลาด



ภาพที่ 3.21 ส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้พัฒนาคลังสินค้าให้เช่า (Market Share)

จากการศึกษาส่วนแบ่งทางการตลาดของคลังสินค้าประเภทให้เช่า พบว่า WHA มีพื้นที่คลังสินค้าให้เช่ามากที่สุด ที่ประมาณร้อยละ 52.47 จากพื้นที่เช่าคลังสินค้าที่มีในตลาดทั้งหมด 4,708,447 ตร.ม. คิดเป็นพื้นที่ประมาณ 2.3 ล้านตารางเมตร ในขณะที่รองลงมาคือ TICON มีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ที่ร้อยละ 36.50 คิดเป็นพื้นที่ประมาณ 1.6 ล้านตารางเมตร ส่วนที่เหลือเป็นกลุ่มผู้พัฒนารายย่อย โดยจากการสำรวจและเก็บข้อมูลพื้นที่ปล่อยเช่าพบว่าผู้พัฒนาโครงการรายใหญ่มาก มีพื้นที่ปล่อยเช่าขนาดเริ่มต้นที่ 5,000 ตารางเมตรขึ้นไป และกลุ่มผู้พัฒนารายย่อยจะมีขนาดพื้นที่ปล่อยเช่า เริ่มต้นที่ 1,000-2,000 ตารางเมตร

- ผู้พัฒนาลังสินค้าในพื้นที่ที่มีขนาดใกล้เคียงกับโครงการ

ตารางที่ 3.3 ผู้พัฒนาลังสินค้าที่มีขนาดใกล้เคียงกับโครงการ

รายละเอียด	โครงการ				
	60 WAREHOUSE	JNP	TEPARAK	KMCA	ธนะมกรู๊ป
ที่ตั้ง	ต.ลำไทร อ.วังน้อย	ต.ลำไทร อ.วังน้อย	ต.ลำไทร อ.วังน้อย	ต.ลำไทร อ.วังน้อย	อ.บางปะอิน
ขนาดพื้นที่ โครงการ	23 ไร่	N/A	38 ไร่	48 ไร่	75 ไร่
การเข้าถึง	ออกทาง คูขนาน พหลโยธิน	ออกทาง คูขนาน พหลโยธิน	พหลโยธิน ขาเข้า	พหลโยธิน ขา ออก	พหลโยธิน ขาออก

รายละเอียด	60 WAREHOUSE	JNP	TEPARAK	KMCA	ชนะเลิศรูป
พื้นที่เช่าต่อ อาคาร	5,000-30,000 ตร.ม.	5,000 ตร. ม.	30,300 ตร.ม. (น้ำตล)	1,700 ตร.ม. 3,800 ตร.ม. 10,300 ตร. ม. (S. C. Johnson & Son, Inc.,DHL,3BB)	Teka DHL Chevrolet Auto Body Shop Linfox American Standard
พื้นที่เช่า ทั้งหมด	30,000 ตร.ม.	5,000 ตร. ม.	21,600 ตร.ม.	N/A	N/A
ความสูง	12 เมตร	10 เมตร	10 เมตร	8-12 เมตร	10-12 เมตร
ราคาค่าเช่า	130 บ./ม. ² / เดือน	120 บ./ม. ² /เดือน	150 บ./ม. ² /เดือน	158 บ./ม. ² / เดือน	158 บ./ม. ² / เดือน
อัตราการ เช่าพื้นที่	80%	100%	50%	100%	100%



ภาพที่ 3.22 โครงการ 60 Warehouse (ซ้าย) และโครงการเจเอ็นพี (ขวา)



ภาพที่ 3.23 โครงการ TEPARAK WANGNOI (ซ้าย) และโครงการ KMCA (ขวา)



ภาพที่ 3. 24 โครงการชนะเลิศกลุ่ม เดเวลอปเมนต์

4) ผู้พัฒนาลังสินค้ารายใหญ่

ตารางที่ 3.4 แสดงรายละเอียดโครงการคลังสินค้าของ บ.ไทคอน

รายละเอียด	T Park Wangnoi 1 (Km.55)	T Park Wangnoi 2 (Km.57)	T Park Wangnoi 3 (Km.60)
ที่ตั้ง	ต.พยอม อ.วังน้อย	ต.พยอม อ.วังน้อย	ต.พยอม อ.วังน้อย
ขนาดพื้นที่ โครงการ	200 ไร่	234 ไร่	N/A
รายละเอียด	T Park Wangnoi 1 (Km.55)	T Park Wangnoi 2 (Km.57)	T Park Wangnoi 3 (Km.60)
การเข้าถึง	ออกทางคูขนาน พหลโยธิน	ออกทางคูขนาน พหลโยธิน	ออกทางคูขนาน พหลโยธิน
พื้นที่เช่าต่อ อาคาร	1,500-15,000 ตร.ม.	2,450 ตร.ม.	N/A
พื้นที่เช่าทั้งหมด	107,526 ตร.ม.	374,350 ตร.ม.	N/A
ความสูง	10-12 เมตร	10-12 เมตร	N/A
ราคาค่าเช่า	165-190 บ./ตร.ม./ เดือน	165-190 บ./ตร.ม./ เดือน	N/A
ผู้เช่า	Makro DC Sinotrans KWE Rhenus Logistics	PTTRM JIFFY NESTLE	CHEP

อัตราการใช้พื้นที่	90%	95%	N/A
--------------------	-----	-----	-----

TICON



ภาพที่ 3.25 ภาพโครงการคลังสินค้า TPARK 1,2,3 ของ บ.ไทคอน ในพื้นที่ใกล้โครงการ

ตารางที่ 3.5 ตารางแสดงรายละเอียดโครงการคลังสินค้าของ บ.ดับบลิวเอชเอ ในพื้นที่

รายละเอียด	Wangnoi 61 Phase 1	Wangnoi 61 Phase 2	Wangnoi 63
ที่ตั้ง	ต.บ่อตาโคล่ อ.วังน้อย	ต.บ่อตาโคล่ อ.วังน้อย	ต.ลำตาเสา อ.วังน้อย
ขนาดพื้นที่โครงการ	69-16-0 ไร่		96-1-44 ไร่
การเข้าถึง	ติดถนนพหลโยธิน	ติดถนนพหลโยธิน	ติดถนนพหลโยธิน
อาคาร	คลังสินค้าและสำนักงาน 5 อาคาร	คลังสินค้าและสำนักงาน	คลังสินค้าและสำนักงาน
พื้นที่เช่าทั้งหมด	61,204 ตร.ม.	n/a	86,223 ตร.ม.

รายละเอียด	Wangnoi 61 Phase 1	Wangnoi 61 Phase 2	Wangnoi 63
ความสูง	10-12 เมตร	10-12 เมตร	
ราคาค่าเช่า	160 บ./ตร.ม./เดือน	160 บ./ตร.ม./เดือน	160 บ./ตร.ม./เดือน
ผู้เช่า	บริษัทไทยเบฟเวอเรจ แอลเอฟ DHL	LF Logistics D.C. for Johnson Diversey Harzadous Goods	บริษัท ซีอาร์ซี ไทย วัสดุ
อัตราการใช้พื้นที่	100%	100%	100 %



ภาพที่ 3.26 ภาพโครงการคลังสินค้าของบริษัท WHA ในพื้นที่

3.1.4 การวิเคราะห์ภาพรวมโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัย

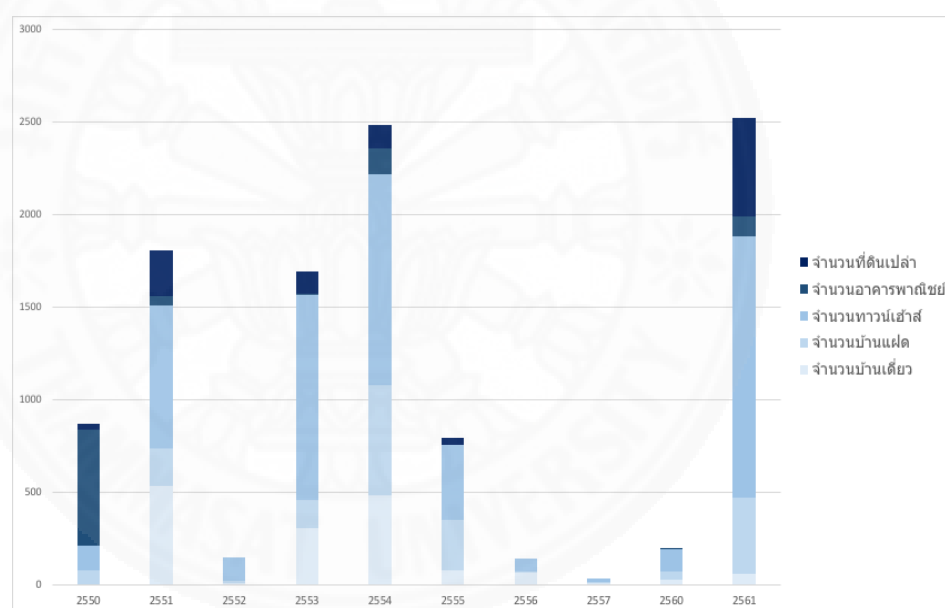
จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการด้านกฎหมายและกายภาพ พบว่าการจัดสรรที่ดินเป็นโครงการประเภทที่อยู่อาศัยมีความเป็นไปได้ตามเหตุผลที่ได้กล่าวไปแล้วเบื้องต้น สำหรับในด้านการตลาดจะเป็นการวิเคราะห์จากข้อมูลทางด้านอุป

สงค์และอุปทานของการจัดสรรประเภทที่อยู่อาศัยแบบต่าง ๆ ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์

3.1.4.1 การศึกษาอุปสงค์ของโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัยในตลาด

1) อัตราการเติบโตของจำนวนผู้ขอออกใบอนุญาตจัดสรร

เมื่อพิจารณาจากข้อมูลการขออนุญาตจัดสรรในระดับจังหวัด พบว่าจ.อยุธยาเป็นจังหวัดที่มีการออกใบอนุญาตจัดสรรมากเป็นอันดับ 3 ในภูมิภาค โดยมากอยู่ที่อ.บางปะอินและอ.ลาดบัวหลวง เป็นผลมาจากการเป็นที่ตั้งของนิคมอุตสาหกรรมหลายแห่ง โดยพบว่าปี 2560 มีสัดส่วนการขอออกใบอนุญาตจัดสรรมากที่สุดในรอบ 10 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากมีทั้งอุปสงค์จากคนในพื้นที่และจากแรงงานย้ายเข้าตามข้อมูลที่กล่าวไปก่อนหน้านี้แล้ว

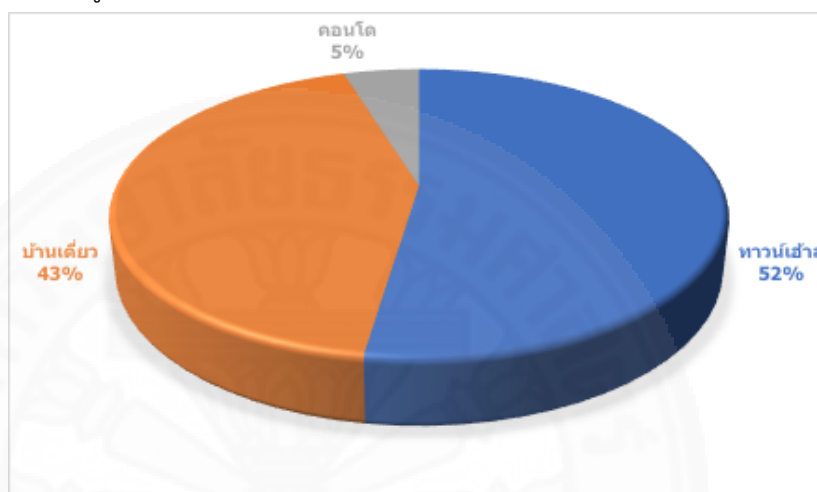


ภาพที่ 3.27 จำนวนโครงการที่ขออนุญาตจัดสรรให้ระหว่างปี 2550-2561 (มค.-กย.)

2) สัดส่วนรูปแบบการพัฒนาโครงการประเภทที่อยู่อาศัย

สัดส่วนหน่วยการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างปี 2559-2560 สัดส่วนที่มากที่สุดร้อยละ 52 เป็นการพัฒนาโครงการประเภททาวน์เฮ้าส์ รองลงมาคือบ้านเดี่ยวร้อยละ 43 และคอนโดมิเนียมร้อยละ 5 ซึ่งพบว่ามีหน่วยเหลือขายมากที่สุดในกลุ่มบ้านเดี่ยว คือร้อยละ กลุ่มที่ขายดีที่สุดมีหน่วยเหลือขายร้อยละ คือกลุ่มทาวน์เฮ้าส์ และสำหรับโครงการประเภทคอนโดมิเนียมพบว่ามีอยู่เพียง

โครงการเดียวบริเวณใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมและกำลังสร้างในปีนี้อีกหนึ่งโครงการ อย่างไรก็ตามพบว่าในปัจจุบันมีผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่หลายโครงการเข้ามาเปิดตลาดในพื้นที่เนื่องจากเล็งเห็นถึงศักยภาพของกำลังซื้อในจังหวัด เช่น บริษัท แลนด์แอนด์เฮาส์ บริษัทพญาธรเรียลเอสเตท บริษัทวังทองกรุปและล่าสุดคือบริษัท แสสนสิริ ที่เข้ามาเปิดโครงการโดยใช้แบรนด์ใหม่ที่มีระดับราคาไม่สูงมากนักเพื่อให้เหมาะกับผู้บริโภคอีกด้วย



ภาพที่ 3.28 สัดส่วนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในจ.อยุธยา
ช่วงปี 2559-2560

3) อัตราการดูดซับจำนวนหน่วยขาย

ในด้านอัตราการดูดซับพบว่าโครงการที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมจะมีอัตราการดูดซับที่ดีกว่าโครงการที่อยู่ไกลออกไป โดยกลุ่มทาวน์เฮาส์ที่มีราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท จะมีอัตราการดูดซับอยู่ที่ 6.8-8 หน่วยต่อโครงการต่อเดือน และกลุ่มบ้านเดี่ยวราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท จะมีอัตราการดูดซับอยู่ที่ 6.9 หน่วยต่อโครงการต่อเดือน ในขณะที่โครงการที่อยู่ในระยะรัศมี 15 กิโลเมตร จากที่ตั้งที่ดินที่ทำการศึกษามีอัตราการดูดซับประเภทบ้านเดี่ยวอยู่ที่ 1 หน่วยต่อโครงการต่อเดือนและกลุ่มทาวน์เฮาส์มีอัตราการดูดซับอยู่ที่ 2 หน่วยต่อโครงการต่อเดือน

1) โครงการจัดสรรโดยผู้พัฒนารายย่อย
 ตารางที่ 3.6 โครงการจัดสรรโดยผู้พัฒนาในท้องถิ่น

รายละเอียด	นราแกรนด์	ใจสวรรค์ เพลส	บ้านราช พฤกษ์วังน้อย	พาสิริ	ธนโชติ 5
ที่ตั้ง	ต.ลำตาเสา อ.วังน้อย	ต.ลำตาเสา อ.วังน้อย	ต.ลำไทร อ.วัง น้อย	อ.หนองแค จ. สระบุรี	อ.หนองแค จ.สระบุรี
ขนาดพื้นที่ โครงการ	40 ไร่	2 ไร่	21 ไร่	n/a	17 ไร่
รูปแบบ	Modern	Modern	Modern	Modern	Modern
การเข้าถึง	ออกทาง คูขนาน พหลโยธิน	ออกทาง คูขนาน พหลโยธิน	ห่างจาก พหลโยธิน 1 กม.	ห่างจาก พหลโยธิน 1.5 กม.	ห่างจาก พหลโยธิน 2.1 กม.
พื้นที่ใช้สอย	TH 180 ม. ²	TH 121 ม. ²	TH 146 ม. ² TWH183 ม. ² SDH 259 ม. ²	TH 135 ม. ² TWH 180 ม. 2 SDH 200 ม. ²	SDH 216 ม. ²
จำนวน	318 ยูนิต	n/a	98 ยูนิต	98 ยูนิต	62 ยูนิต
ประเภท	ทาว์นเฮ้าส์ - -	ทาว์นเฮ้าส์ - -	ทาว์นเฮ้าส์ บ้านแฝด บ้านเดี่ยว	ทาว์นเฮ้าส์ บ้านแฝด บ้านเดี่ยว	- - บ้านเดี่ยว

รายละเอียด	นราแกรนด์	ใจสวรรค์ เพลส	บ้านราช พฤกษ์วังน้อย	พาสิริ	ธนโชติ 5
ราคาเริ่มต้น	TH 2.99 ล้านบาท - -	TH 1.4 ล้านบาท - -	TH 2.19 ล้านบาท TWH 3.29 ล้านบาท SDH 4.9 ล้านบาท	TH 1.9 ล้านบาท TWH 2.99 ล้านบาท SDH 3.7 ล้านบาท	- - SDH 3.3 ล้านบาท
เหมาะกับ รายได้เฉลี่ย	20,900 บาท/เดือน ขึ้นไป	9,800 บาท/เดือน	15,000 บาท/ เดือน	20,300 บาท/ เดือนขึ้นไป	23,100 บาท/เดือน ขึ้นไป



ภาพที่ 3.32 โครงการนราแกรนด์และโครงการใจสวรรค์เพลส



ภาพที่ 3.31 โครงการบ้านราชพฤกษ์ วังน้อย และโครงการพาสีรี อ.หนองแค



ภาพที่ 3.33 โครงการบ้านธนโชติ 5 อ.หนองแค

2) โครงการจัดสรรโดยผู้พัฒนารายใหญ่

ตารางที่ 3.7 โครงการจัดสรรโดยผู้พัฒนารายใหญ่

รายละเอียด	อนาสิริ (SANSIRI)	เดอะแพลนท์ (PRUKSA)	เดอะ พาลาเซตโต้
ที่ตั้ง	ต.ลำตาเสา อ.วังน้อย	ต.ลำตาเสา อ.วังน้อย	ต.ลำตาเสา อ.วังน้อย
ขนาดพื้นที่โครงการ	40 ไร่	82 ไร่	90 ไร่
รูปแบบ	Modern	Modern	Tuscany Country
การเข้าถึง	ออกทางคูขนานพหลโยธิน	ออกทางคูขนานพหลโยธิน	ติดพหลโยธิน
พื้นที่ใช้สอย	TH 127 ตร.ม. TWH 134 ตร.ม. SDH 138 ตร.ม.	TWH 121 ตร.ม. SDH 159 ตร.ม.	TH 112 ตร.ม. TWH 117 ตร.ม. SDH 144 ตร.ม.
จำนวน	318 ยูนิต	369 ยูนิต	566 ยูนิต
ประเภท	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด
ราคาเริ่มต้น	TH 2.99 ลบ. TWH 3.99 ลบ. SDH 4.69 ลบ.	TWH 3.13 ลบ. SDH 3.49 ลบ.	TH 1.79 ลบ. TWH 2.34 ลบ. SDH 3.49 ลบ.
เหมาะกับรายได้เฉลี่ย	20,900-32,830 บาท/เดือน	21,900 – 32,000 บาท/เดือน	12,530-24,430บาท/เดือน

ตารางที่ 3.8 โครงการจัดสรรโดยผู้พัฒนารายใหญ่(ต่อ)

รายละเอียด	Villaggio (L&H)	Golden Town (Golden Land)	สิริเพลส บางปะอิน
ที่ตั้ง	ต.ลำตาเสา อ.วังน้อย	ต.ลำตาเสา อ.วังน้อย	ต.เชียงรากน้อย อ. บางปะอิน
ขนาดพื้นที่ โครงการ	53 ไร่	82 ไร่	90 ไร่
รูปแบบ	Cottage	Modern	Tuscany Country
การเข้าถึง	ออกทางคูขนาน พหลโยธิน	ออกทางคูขนาน พหลโยธิน	ติดพหลโยธิน
พื้นที่ใช้สอย	TH 127 ตร.ม. TWH 134 ตร.ม. SDH 138 ตร.ม.	- TWH 121 ตร.ม. SDH 159 ตร.ม.	TH 112 ตร.ม. TWH 117 ตร.ม. SDH 144 ตร.ม.
จำนวน	318 ยูนิต	369 ยูนิต	566 ยูนิต
ประเภท	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด บ้านเดี่ยว	- บ้านแฝด บ้านเดี่ยว	ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด บ้านเดี่ยว
ราคาเริ่มต้น	TH 2.99 ล้านบาท TWH 3.99 ล้านบาท SDH 4.69 ล้านบาท	TWH 3.13 ลบ. SDH 3.49 ลบ.	TH 1.79 ลบ. TWH 2.34 ลบ. SDH 3.49 ลบ.
เหมาะกับรายได้ เฉลี่ย	30,000 บาท/เดือนขึ้นไป	21,910 บาท/เดือนขึ้นไป	12,530 บาท/เดือน ขึ้นไป

3.1.5 สรุปการวิเคราะห์ด้านการตลาด

ในเบื้องต้นจากการวิเคราะห์ด้านกายภาพเล็งเห็นว่าพื้นที่ตั้งโครงการจะมีศักยภาพในการพัฒนาเป็นโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัยเนื่องจากใกล้กับแหล่งแรงงานหลายแห่ง แต่จากการวิเคราะห์ทางด้านการตลาดพบว่าการพัฒนาโครงการจัดสรรที่อยู่อาศัยมีโอกาสเป็นไปได้น้อย ถึงแม้ว่าในระยะ 2 ปีที่ผ่านมาจะมีโครงการต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้นจากการที่มีทั้งกำลังซื้อจากคนในพื้นที่และจากแรงงานย้ายเข้า รวมถึงมีสัญญาณที่ดีทางการตลาดจากการมีผู้พัฒนาโครงการรายใหญ่เข้ามาในพื้นที่แสดงให้เห็นถึงศักยภาพของกำลังซื้อของคนในพื้นที่ได้ แต่กลับพบว่าในบริเวณระยะ 15 กิโลเมตรหรือระยะเดินทางประมาณ 15-20 นาที จากที่ดินที่ทำการศึกษามีเพียงโครงการของผู้พัฒนาในระดับท้องถิ่นเท่านั้น โดยบริเวณที่มีอัตราการดูดซับดีจะอยู่บริเวณใกล้กับนิคมอุตสาหกรรม เนื่องจากมีแหล่งอำนวยความสะดวกที่พร้อมกว่า

เมื่อศึกษาโครงการที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงพบว่าโครงการประเภททาวน์เฮ้าส์เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีออกมาขายมากที่สุด รองลงมาเป็นบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดตามลำดับ โดยที่อัตราการดูดซับมีน้อยกว่าในบริเวณที่ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมมาก และยังมียูนิตเหลือขายอีกมากโดยเฉพาะหมู่ชัยพฤกษ์วังน้อย รวมถึงมีคู่แข่งเปิดโครงการในบริเวณใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมอีกหลายเจ้า

ตารางที่ 3.9 สรุปการวิเคราะห์ด้านกฎหมาย ด้านกายภาพและการตลาด

ประเภทโครงการ	การวิเคราะห์ความเป็นไปได้		
	ด้านกฎหมาย	ด้านกายภาพ	ด้านการตลาด
อาคารชุดพักอาศัย			
- คอนโดมิเนียม	/	X	X
- อพาร์ทเมนต์	/	X	X
โรงงาน	/	X	X
โรงแรม	/	X	X
พาณิชยกรรม	/	X	X
ที่อยู่อาศัยแนวราบ	/	/	X
คลังสินค้า	/	/	/
อาคารพาณิชย์	/	X	X
อาคารสำนักงาน	/	X	X

3.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการด้านการเงินเบื้องต้น

3.2.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นวิธี Front Door

โดยการพิจารณาจากต้นทุนเบื้องต้นโดยมีต้นทุนด้านราคาที่ดินเฉลี่ยอยู่ที่ตารางวาละ 8,750 บาท และคิดอัตราเช่าพื้นที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของตลาด (อัตราเช่าเฉลี่ย ร้อยละ 87) เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการใหม่ จะส่งผลต่อราคาค่าเช่าต่อเดือนอยู่ที่ 147.06 บาท ต่อตารางเมตร ซึ่งมีความใกล้เคียงกับราคาค่าเช่าตลาดในปัจจุบันที่เฉลี่ยอยู่ที่ 148 บาทต่อตารางเมตร ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสามารถพัฒนาโครงการเป็นคลังสินค้าได้

ตารางที่ 3.10 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้โดยใช้ Front Door

FRONT DOOR ANALYSIS			
	ราคาที่ดิน	8,750.00 บาท/ตร.ว.	ไร่ละ 3,500,000 บาท (35-1-37 ไร่)
	เนื้อที่ดิน	14,137.00 ตร.ว.	
A	ต้นทุนค่าที่ดิน	123,698,750.00 บาท	
	พื้นที่ทั้งหมด	56,548.00 ตร.ม.	400,000 บาท/ไร่
	พื้นที่ภายใน	60%	
	คิดเป็นพื้นที่ให้เช่าทั้งหมด	33,928.80 ตร.ม.	
	พื้นที่นอกเหนือจากพื้นที่เช่า	22,619.20 ตร.ม.	
	ค่าก่อสร้างพื้นที่ให้เช่า	10,000.00 บาท/ตร.ม.	
B	ค่าก่อสร้างอาคารคลังสินค้าทั้งหมด	339,288,000.00 บาท	
	ค่าถมที่	250.00 บาท/ตร.ม.	
C	ค่าถมที่ทั้งหมด	7,068,500.00 บาท	
D	ค่าธรรมเนียมโอนที่ดิน	1,236,987.50 บาท	
E	ค่าอากรแสตมป์	618,493.75 บาท	
	ค่าก่อสร้างพื้นที่ภายนอก	510.00 บาท/ตร.ม.	อัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้
F	ค่าก่อสร้างพื้นที่ภายนอกทั้งหมด	11,535,792.00 บาท	
A ถึง F	ต้นทุนค่าพัฒนาโครงการทั้งหมด	483,446,523.25 บาท	
	สัดส่วนเงินกู้	50%	งวด 120
	จำนวนเงินกู้	241,723,261.63	ต่อเดือน 0.58%
	ระยะเวลากู้	10 ปี	
	อัตราดอกเบี้ย MLR	7%	
	ANNUAL MORTGAGE CONSTANT	0.1393	
	เงินที่ต้องจ่ายคืนธนาคาร	33,679,344.36 บาท/ปี	
	DEBT COVERAGE RATIO	1.20	
	REQUIRE NOI	40,415,213.23	
	ค่าดำเนินการ	10%	
	REQUIRE EGI	44,905,792.48	
	OCCUPANCY RATE	75%	
	REQUIRE PGI	59,874,389.97	
	พื้นที่ปล่อยเช่า	33,928.80	
	ราคาปล่อยเช่าต่อปี	1,764.71 บาท/ตร.ม./ปี	
	ราคาปล่อยเช่าต่อเดือน	147.06 บาท/ตร.ม./เดือน	

ตารางที่ 3.11 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้โดยใช้ Back Door Analysis

BACK DOOR ANALYSIS			
A ถึง F - ค่าที่ดิน	พื้นที่ปล่อยเช่า	33,928.80	ตร.ม.
	ราคาต่อตารางเมตร	148.20	บาท
	รายได้	60,338,977.92	บาท/ปี
	อัตราค่าเช่า	75%	
	EGI	45,254,233.44	บาท
	ค่าดำเนินงาน	10%	
	รายได้สุทธิ	40,728,810.10	บาท
	DEBT COVERAGE RATIO	1.20	
	ANNUAL MORTGAGE CONSTANT	0.1393	
	สัดส่วนเงินกู้	50%	
	ต้นทุนโครงการ	487,197,766.96	บาท
	ต้นทุนก่อสร้าง	359,747,773.25	บาท
	ต้นทุนที่ดิน	127,449,993.71	บาท
ต้นทุนที่ดินต่อตารางวา		9,015.35	บาท

3.2.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเบื้องต้นวิธี Back Door

จากการวิเคราะห์ด้วยวิธี Back Door โดยใช้ค่าเช่าเฉลี่ยที่ราคา 148.20 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน จะได้ราคาที่ดินที่สูงที่สุดที่สามารถซื้อมาเพื่อพัฒนาโครงการได้อยู่ที่ 9015.35 บาทต่อตารางวาหรือคิดเป็นค่าที่ดินเท่ากับ 127,450,002.95 บาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสามารถพัฒนาโครงการเป็นคลังสินค้าได้

3.3 สรุปการกลั่นกรองแนวความคิด

ตารางที่ 3.12 ตารางสรุปการกลั่นกรองแนวความคิด

ประเภทโครงการ	การวิเคราะห์ความเป็นไปได้			
	ด้านกฎหมาย	ด้านกายภาพ	ด้านการตลาด	ด้านการเงิน
อาคารชุดพักอาศัย				
- คอนโดมิเนียม	/	X	X	X
- อพาร์ทเมนต์	/	X	X	X
โรงงาน	/	X	X	X
โรงแรม	/	X	X	X
พาณิชย์กรรม	/	X	X	X
ที่อยู่อาศัยแนวราบ	/	/	X	X
คลังสินค้า	/	/	/	/
อาคารพาณิชย์	/	X	X	X
อาคารสำนักงาน	/	X	X	X

บทที่ 4

ทบทวนวรรณกรรม

4.1 ความหมายและประเภทคลังสินค้า

4.1.1 ความหมายของคลังสินค้า

จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่าความหมายของคลังสินค้าถูกระบุเอาไว้ด้วยคำอธิบายจากในหลายแง่มุม ตามหลักการทางวิชาการและการใช้งานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นความหมายทั่วไปทางพจนานุกรม ความหมายในทางกฎหมาย รวมถึงความหมายในทางโลจิสติกส์

คลังสินค้าตามความหมายในทางพจนานุกรมอ้างอิงจากราชบัณฑิตยสถาน. พจนานุกรมราชบัณฑิตยสถาน, 2546 อธิบายเอาไว้ว่า คลังสินค้าหมายถึงสถานที่เก็บรักษาสินค้า สำหรับคลังสินค้า ตามความหมายในทางโลจิสติกส์ จาก คำนาย อภิปรัชญาสกุล. โลจิสติกส์และการจัดการซัพพลายเชน, 2546 อธิบายเอาไว้ว่า คลังสินค้า หมายถึง สถานที่ใช้ในการเก็บรักษาสินค้าให้อยู่ในสภาพที่ดี และคุณสมบัติที่พร้อมจะส่งมอบให้กับบุคคล องค์กร หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยบรรลุเป้าหมายแบบ Right Time, Right Quality, Right Quantities และ Right Place โดยหน้าที่สำคัญของคลังสินค้าจึงเป็นหน้าที่ในการเป็นที่พักและเก็บสิ่งของ วัตถุดิบ วัสดุหรือสิ่งของต่าง ๆ โดยเป็นสถานที่ซึ่งใช้ในการพักสินค้าชั่วคราว จนกว่าจะมีการเคลื่อนย้ายไปสู่ผู้ที่มีความต้องการไม่ว่าจะเป็นเพื่อการผลิต เพื่อการจำหน่าย จ่ายแจก หรือ ขาย หรือส่งมอบก็ตาม

นอกจากนี้คลังสินค้าในความหมายทางโลจิสติกส์โดย ธนิต โสรรัตน์. คู่มือการจัดการคลังสินค้าและการกระจายสินค้า, 2552 หมายถึง สถานที่ใช้ในการเก็บรักษาสินค้าให้อยู่ในสภาพดีและมีคุณสมบัติที่พร้อมส่งมอบให้แก่ลูกค้า บุคคล องค์กร หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทาน หรือภายนอกห่วงโซ่อุปทาน โดยคลังสินค้าทำหน้าที่เป็นสถานที่พักและเก็บสินค้าหรือวัตถุดิบหรือวัสดุสิ่งของต่าง ๆ จนกว่าจะมีการเคลื่อนย้าย ส่งมอบไปสู่ผู้ที่มีความต้องการ ไม่ว่าจะเป็นเพื่อการผลิตหรือเพื่อจำหน่าย เพื่อจ่าย แจก หรือขาย ดังนั้นกิจกรรมของคลังสินค้าจึงเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน เพราะคลังสินค้าเป็นสถานที่เก็บสินค้าคงคลัง หากมีการจัดการสินค้าที่ดี จะสามารถช่วยในเรื่องของการประหยัดค่าใช้จ่ายในการลดต้นทุนโลจิสติกส์ได้ ก่อให้เกิดสภาพคล่องและผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on Investment)

คลังสินค้าสาธารณะ (Public Warehouse) หมายถึงสถานที่ซึ่งผู้เป็นเจ้าของได้นำสินค้ามาฝากในคลังสินค้า ทั้งในฐานะนิติบุคคลหรือบุคคลได้รับฝากสินค้านั้นไว้ในการครอบครองดูแลจนกว่าสินค้านั้นจะได้มีการส่งมอบให้กับเจ้าของ หรือบุคคล หรือสถานที่ที่เจ้าของต้องการ

4.1.2 ประเภทของคลังสินค้า

คลังสินค้าสามารถจำแนกออกได้หลายประเภททั้งจากการแบ่งประเภทโดยใช้เกณฑ์ด้านลักษณะทางกายภาพ การแบ่งจากการใช้งาน และการแบ่งจากประเภทธุรกิจ

ประเภทของคลังสินค้าตามลักษณะทางกายภาพ

จากการอธิบายถึงความหมายของคลังสินค้าในเชิงโลจิสติกส์แล้วนั้น ธนิต โสรรัตน์. คู่มือการจัดการคลังสินค้าและการกระจายสินค้า, 2552 ยังได้ระบุถึงประเภทของคลังสินค้าตามการแบ่งด้วยลักษณะทางกายภาพเอาไว้ว่าสามารถแบ่งออกได้เป็น 6 ประเภท คือ

- 1) **คลังสินค้าที่มีมิดชิด** มีกำแพง เพดาน ประตู คลังสินค้าประเภทนี้ได้แก่คลังสินค้าทั่วไป ซึ่งแล้วแต่สถานที่บางสถานที่จะมีการควบคุมอุณหภูมิหรือมีการติดตั้งเครื่องทำความเย็นด้วย (Frozen Warehouse)
- 2) **คลังสินค้าที่มีแต่หลังคา** จะเป็นคลังสินค้าที่ไม่มีผนังและประตู เหมาะสำหรับสินค้าที่จะไม่เสียจากสภาพอากาศ มักเป็นสินค้าที่มีขนาดใหญ่และมีน้ำหนักมาก ทำให้มีโอกาสที่จะเสียหายหรือสูญหายได้ยาก
- 3) **คลังสินค้ากลางแจ้ง** มีลักษณะเป็นพื้นคอนกรีต มีการยกพื้นและมีระบบป้องกันน้ำท่วม แต่จะไม่มีหลังคาหรือไม่มีสิ่งก่อสร้างใด ๆ หากไม่มีคุณสมบัติดังกล่าว อาจเป็นเพียงลานกลางแจ้งไม่ถือว่าเป็นคลังสินค้า โดยคลังสินค้ากลางแจ้ง ได้แก่ ลานที่ใช้เรียงตู้คอนเทนเนอร์ เช่น ตาม ICD หรือท่าเรือ หรือสนามบิน นอกจากนี้อาจมีประเภทที่ใช้เก็บสินค้าขนาดใหญ่ สินค้าเทกอง ประเภทพืชไร่ หรือแร่ธาตุ ต่าง ๆ
- 4) **คลังสินค้าถัง (Tank)** เป็นสินค้าที่นำเข้าและนำออกด้วยวิธีการลำเลียงผ่านท่อ เช่น คลังเก็บน้ำมัน เก็บเคมี เก็บอาหารสัตว์ หรือสินค้าเกษตรอื่น ๆ
- 5) **คลังสินค้าเคลื่อนที่ได้** ได้แก่ รางวาง (Deck) ของเรือสินค้า หรือเครื่องบิน หรือโบกี้เก็บสินค้าของรถไฟหรือตู้คอนเทนเนอร์ที่ใช้ในการขนส่งสินค้าที่ใช้เป็นสถานที่เก็บสินค้าเพื่อรอการส่งมอบ

- 6) **คลังเก็บข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ (Data Bank)** เช่น เซิร์ฟเวอร์ที่ใช้เป็นข้อมูลที่สามารถส่งมอบโดยวิธีการดาวน์โหลด ผ่านเครือข่ายต่าง ๆ โดยยังได้ระบุถึงบทบาทที่สำคัญของคลังสินค้าเอาไว้ดีกว่า คลังสินค้ามีบทบาทที่สำคัญ 7 ประการ คือ การรับสินค้าซึ่งจะเกี่ยวข้องกับการนับจำนวนปริมาณ สภาพสินค้าสินค้า, การควบคุมและรับผิดชอบต่อสินค้าที่จัดเก็บอยู่ในคลัง, การส่งมอบและการกระจายสินค้า, การรับผิดชอบทางกฎหมายในการชดเชยความเสียหาย ทั้งในด้านการสูญหายหรือเสื่อมสภาพหรือเสื่อมราคา, การใช้เป็นกลยุทธ์ในการแข่งขันทางธุรกิจหรือระบบ Cargoes Distribution ที่เป็นการประยุกต์ทั้งแนวความคิดทางด้านการตลาด การขนส่ง และการบริการ, การเป็นศูนย์รวบรวมและกระจายสินค้า และบทบาทด้านการตอบสนองต่อความคล่องตัว ทั้งในด้านการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) และการประหยัดต่อความเร็ว (Economies of Speed)

ประเภทของคลังสินค้าออกตามลักษณะงาน

ในขณะที่การแบ่งประเภทตามคำอธิบายของสมโรจน์ โกมลวนิชและอนันต์ ดีโรจน์วงศ์. Logisticscorner.com. 2547 ได้แบ่งประเภทของคลังสินค้าออกตามลักษณะงาน ได้แก่

1) **คลังแบบศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center, DC)**

เป็นการรวบรวมสินค้าโดยเป็นตัวเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตและผู้ขายปลีกจากผู้ผลิตหลายรายหรือรายเดียวเพื่อรอการจำหน่ายโดยมักมีช่วงเวลาการเก็บในระยะสั้น โดยบางแห่งเป็นคลังที่อยู่ใกล้แหล่งจำหน่ายสินค้า ในศูนย์รวบรวมสินค้าจะมีการทำงานร่วมกับการบริหารซัพพลายเชน (Supply Chain) เพื่อให้สามารถจัดการสินค้าได้มีปริมาณมากพอกับค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าในแต่ละเที่ยวเพื่อให้เกิดความประหยัดจากการขนส่งมากที่สุด รอการจำหน่ายออกไปยังผู้บริโภคหรือสินค้าที่เป็นวัตถุดิบรอการผลิต ทำให้คลังสินค้าประเภทนี้จะต้องมีการจัดเก็บอย่างเป็นระบบ สามารถหาสินค้าเพื่อเบิกจ่ายได้ง่าย โดยมากจะเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ภายนอกหรือ Third-Party Logistics (3PLs) ทำให้ต้นทุนรวมน้อยลงร้านค้าปลีกได้เปรียบในด้านราคาและความรวดเร็วในการให้บริการ

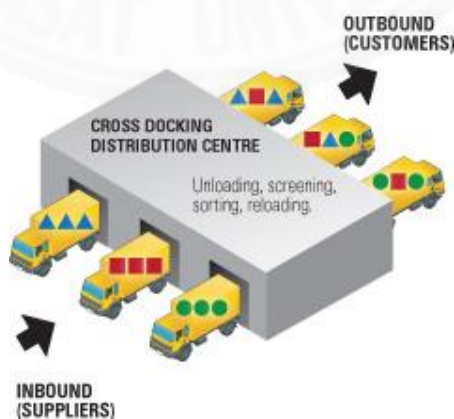


ภาพที่ 4.1 แสดงลักษณะคลังสินค้าแบบศูนย์กระจายสินค้า

ที่มา : <http://www2.gruber-logistics.com>

2) คลังสินค้าแบบศูนย์รวบรวมและกระจายสินค้า (Cross Dock)

เป็นคลังสินค้าที่ทำหน้าที่ในการรับและส่งสินค้าโดยจะทำการขนถ่ายสินค้าจากพาหนะหนึ่งไปยังอีกพาหนะหนึ่งโดยอาจทำหน้าที่ในการบรรจุ คัดแยก รวบรวม บรรจุทุกสินค้าเพื่อจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้าหรือผู้ค้าปลีกแต่ละรายเพื่อให้สามารถรวมสินค้าได้เต็มปริมาณคันรถ คลังสินค้าประเภทนี้มักถูกออกแบบให้มี 2 ด้าน เพื่อให้สามารถเป็นจุดศูนย์กลางในการรับส่งได้ในเวลาอันรวดเร็ว โดยส่วนมากคลังสินค้าประเภทนี้จะมีเวลาในการดำเนินการแต่ละครั้งให้เสร็จภายใน 24 ชั่วโมง และมักอยู่ตามภูมิภาคหรือจังหวัดใหญ่ ๆ ของประเทศไทย หรือเรียกว่าเป็น ICD (Inland Container Depot) หรือเรียกว่าเป็นจุดเชื่อมการขนส่งให้หลาย ๆ รูปแบบไว้ด้วยกัน



ภาพที่ 4.2 แสดงภาพคลังสินค้าแบบ Cross Dock

ที่มา : <http://eurekapub.eu>

ประเภทของคลังสินค้าออกตามลักษณะธุรกิจ

นอกจากการแบ่งประเภทตามลักษณะที่กล่าวไปแล้วข้างต้นพบว่าเราสามารถแบ่งประเภทของคลังสินค้าได้อีกตามลักษณะการดำเนินธุรกิจ คือ

1) คลังสินค้าสาธารณะ (Public Warehouse)

เป็นคลังสินค้าที่สร้างขึ้นเพื่อให้บริการรับเก็บสินค้าเป็นหลัก โดยคิดค่าเช่าในการให้บริการ มีข้อดีคือมีการใช้ประโยชน์ได้มากกว่าเนื่องจากมีการใช้พื้นที่ให้คุ้มค่าจากการให้บริการลูกค้าหลายราย มีประโยชน์ในเชิงเศรษฐศาสตร์ (Economies of scale)

2) คลังสินค้าส่วนตัว (Private Warehouse)

เป็นการใช้คลังสินค้าที่สร้างขึ้นโดยเฉพาะเจาะจงของกิจการของตนเอง มีข้อดีในด้านการควบคุม มีความยืดหยุ่นได้มากกว่า

4.2 พื้นที่ปฏิบัติงานในคลังสินค้า

จาก คำนาย อภิปรีชญาสกุล. การจัดการพื้นที่คลังสินค้า, 2559 สามารถแบ่งพื้นที่ในคลังสินค้าออกได้เป็น 4 ส่วนหลักได้แก่

1) พื้นที่รับและจัดเก็บสินค้า (Storage and Receipt Area)

ในการพิจารณาเลือกพื้นที่จัดเก็บสินค้าโดยทั่วไปจะคำนึงถึงปริมาณของคลังสินค้า ดังนั้นคลังสินค้าที่มีความสูงมากกว่า สามารถวางสินค้าซ้อนชั้นได้จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บสินค้าได้ โดยพื้นที่รับและจัดเก็บสินค้าสามารถแบ่งรายละเอียดได้แก่ พื้นที่ที่ถูกใช้จัดเก็บสินค้า พื้นที่ที่ใช้โดยอุปกรณ์ พื้นที่ทางเดินรถ และทางเดินสำหรับบริการ

2) ตำแหน่งและพื้นที่จัดเก็บสินค้า (Location and Storage Area)

โดยต้องพิจารณาจากการวางสต็อกสินค้าแบบตายตัว หรือการวางสินค้าแบบสุ่ม, การเคลื่อนย้ายสินค้า ทำได้โดยการยก การลาก หรือการใช้เครื่องจักรควบคุม การใช้เทคโนโลยีในการค้นหาสินค้าโดยจะขึ้นอยู่กับสถานที่ ลักษณะสินค้าและการดำเนินงานของคลังสินค้าด้วย นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาถึงกิจกรรมในการหยิบสินค้า ต้องมีการจัดเตรียมพื้นที่ก่อนการจัดส่งสินค้า

3) พื้นที่รับสินค้า (Goods Receipt Area)

เพื่อให้สามารถตรวจสอบและกระจายสินค้าไปยังพื้นที่จัดเก็บได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4) พื้นที่จ่ายสินค้า (Goods Dispatch Area)

คลังสินค้าบางแห่งพื้นที่รับและกระจายสินค้าเป็นพื้นที่เดียวกันซึ่งทำให้ต้องมีการจัดการสินค้าที่ดี เช่น การแบ่งเวลารับจ่ายสินค้าแยกกัน บางแห่งใช้พื้นที่ประมาณ ร้อยละ 25 ของพื้นที่ทั้งหมด

5) พื้นที่อื่น ๆ

จะเห็นได้ว่าบางแห่งมีสำนักงานอยู่ภายในคลังสินค้า พื้นที่ห้องประชุม พื้นที่ส่วนบริการพนักงาน และพื้นที่ส่วนบริการอื่น ๆ เช่น ส่วนชาร์จแบตเตอรี่สำหรับรถยก

4.3 เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ภายในคลังสินค้า

เครื่องมือและอุปกรณ์ในคลังสินค้า (Warehouse Equipment) ตามการอ้างอิงจาก ธนิต โสรัตน์ ระบุว่าหมายถึง อุปกรณ์หรือเครื่องทุ่นแรงต่าง ๆ ที่ใช้เพื่การยกขน เคลื่อนย้าย จัดเก็บและจัดเรียงสินค้าเพื่อนำเข้าและจ่ายออกหรือเพื่อการจัดเก็บ เพื่อให้การทำงานในคลังสินค้ามีประสิทธิภาพสามารถควบคุมคุณภาพการทำงาน ต้นทุนและเวลาได้ เนื่องจากมีความสำคัญต่อการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์เป็นอย่างมาก

คลังสินค้าที่รองรับธุรกิจแต่ละประเภท มีความต้องการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ที่แตกต่างกัน เช่นในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ใช้ชั้นวาง (Racking) พาเลทไม้ และรถลากประเภท Hand Carry หรือรถยกงาคู (Double Fork) ในขณะที่กลุ่มธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ขึ้น จะต้องมีเครื่องทุ่นแรงที่มีประสิทธิภาพมากกว่าสามารถทำงานได้รวดเร็วยิ่งขึ้น เช่นการใช้เทคโนโลยี Warehouse Automation System การใช้รถเข็นเชิฟเวอร์ ระบบ ERD, ระบบบาร์โค้ดหรือ RFID

โดยสามารถแบ่งเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในคลังสินค้าออกได้เป็นหมวดย่อยต่าง ๆ ดังนี้

1) ระบบชั้นวาง (Racking)

เป็นโครงเหล็กต่อเรียงขึ้นไปได้ประมาณ 3-4 ชั้นตามความสูงของคลังสินค้า และการรับน้ำหนักของพื้นที่คลังสินค้า โดยช่องแต่ละช่องเรียกว่า SKU (Stock Unit) แต่ละแถว (Row) จะรับน้ำหนักประมาณ 1 เมตริกตัน

2) อุปกรณ์การขนย้าย (Moving Equipment)

การเลือกใช้ขึ้นอยู่กับชนิดสินค้า เช่น รถเข็นอเนกประสงค์ (Trolley) รถยกพาเลทชนิดมือ (Hand Pallet Truck) รถยกแบบโต๊ะยก (Table lift Truck) รถยกพาเลทสูง (Scissor Lift Pallet Truck) ฯลฯ

3) ประตูลำหรับคลังสินค้า

สามารถเป็นได้ทั้งระบบมือ มีแบบบานพับและแบบประตูบานม้วน ด้วยรอกหรือลูกโซ่ นอกจากนี้ยังมีระบบการเปิดปิดแบบอัตโนมัติ แบบ Hi-Speed Door เหมาะกับการใช้งานในคลังสินค้าที่มีการเข้าออกบ่อยหรือมีการใช้รถโฟล์คลิฟท์ผ่านเข้าออก หรือระบบ Sectional Door มีความเร็วในการเปิดปิดน้อยกว่าทำให้ส่วนมากเป็นประตูโครงเหล็ก

4) อุปกรณ์ลำเลียง (Conveyor Systems)

มีลักษณะเป็นลูกกลิ้ง สายพานหรือโซ่ เป็นการลำเลียงสินค้าจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดแบบต่อเนื่อง รวมไปถึงการใช้หุ่นยนต์โดยจะขึ้นกับรูปแบบสินค้า เช่น รูปร่าง น้ำหนัก ขนาด ความเร็วในการลำเลียงสินค้าเพื่อพิจารณาเลือกระบบลำเลียงที่เหมาะสม

4.4 การออกแบบคลังสินค้า

หลักการสำคัญในการออกแบบคลังสินค้าคือการออกแบบอาคารเพื่อให้สามารถเก็บรักษาสินค้าไว้ให้คงสภาพดี และมีประสิทธิภาพในการลำเลียงเข้าออกมากที่สุด ดังนั้นหลักในการออกแบบที่สำคัญจะต้องคำนึงถึงประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

1) ขนาดอาคารและการวางผังบริเวณ

จะขึ้นกับการให้บริการจัดเก็บสินค้าโดยพิจารณาจากรอบการหมุนเวียนสินค้า และลักษณะของสินค้าที่จะจัดเก็บ แบ่งออกเป็นการระบุวัสดุที่จะจัดเก็บ และการเลือกแนวทางการจัดเก็บ ทั้งแบบกำหนดช่องจัดเก็บตายตัว แบบกำหนดช่องจัดเก็บสินค้าแบบสุ่ม โดยต้องคำนึงถึงการวางแผนพื้นที่สำหรับกิจกรรมจัดเก็บ และการวางแผนผังคลังสินค้า เช่น การวางตามหลักความนิยมของสินค้า หลักการวางสินค้าคล้ายกัน หลักการแบ่งสินค้าตามขนาด หลักการแบ่งตามลักษณะสินค้า และหลักการใช้ประโยชน์พื้นที่ โดยส่วนมากจะใช้ระยะห่างเสาที่มากกว่า 6 เมตร เพื่อให้ได้ปริมาตรที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

2) สิ่งห่อหุ้มโครงสร้างอาคาร

พื้นที่ส่วนห่อหุ้มอาคารทั้งพื้นผนังและหลังคา รวมถึงช่องเปิดอาคาร เช่น ประตูและช่องหน้าต่างระบายอากาศ โดยพิจารณาจากการใช้ต้นทุนที่เกิดประสิทธิภาพมากที่สุดและการทำงานได้ยาวนานอย่างน้อย 25 ปี รวมถึงต้องพิจารณาด้านการขยายตัวของพื้นที่ในอนาคต โดยส่วนมากใช้พื้นคอนกรีตเสริมเหล็กวางบนเสาเข็มและไม่ควรใช้พื้นคอนกรีตอัดแรง อาคารไม่ควรก่อสร้างด้วยวัสดุลามไฟ และวัสดุผนังต้องทนไฟได้น้อย 1 ชั่วโมง

3) การระบายความร้อน การระบายอากาศและระบบปรับอากาศ

การออกแบบระบบระบายอากาศสำหรับการทำงานในพื้นที่คลังสินค้าอย่างเหมาะสม และรวมถึงพื้นที่สำนักงานในคลังสินค้า สำหรับคลังสินค้าคลังสินค้าบางประเทศต้องมีระบบการทำความเย็นหรือความร้อนปรับอากาศหรือ HVAC

4) ระบบแสงสว่าง

มีความสว่างไม่น้อยกว่า 200 ลักซ์ ภายในพื้นที่คลังสินค้าและส่วนปฏิบัติการหรือส่วนสำนักงานต้องมีความสว่างไม่น้อยกว่า 300 ลักซ์ โดยใช้ดวงโคมแบบเมอร์คิวรี ฮาไลด์ โซเดียมแรงสูงหรือฟลูออเรสเซนต์

5) ระบบป้องกันอัคคีภัย

ประกอบด้วยหัวรับน้ำ ตู้สายดับเพลิง และระบบดับเพลิงถัง โดยภายนอกอาคารมีการต่อระบบประปาปั้มน้ำดับเพลิงในกรณีที่ไฟฟ้าดับ

6) การออกแบบท่าขึ้นลงสินค้าและช่องจอดรถบรรทุก

ท่าขึ้นลงสินค้ามีการออกแบบได้ทั้งการจอดรถตั้งฉากกับตัวอาคาร (Flush) และแบบจอดเฉียง 45 องศา (Finger or Staggered Docks) โดยยกสูง 1.40 เมตร สำหรับรถเทรลเลอร์และ 60 ซม.สำหรับรถกระบะ

จากการทบทวนวรรณกรรมดังกล่าวพบว่าการพัฒนาโครงการประเภทคลังสินค้ามีประเด็นสำคัญที่ต้องทำการศึกษาและวิเคราะห์เช่นเดียวกันกับการพัฒนาโครงการประเภทอื่น ๆ คือการวิเคราะห์อุปสงค์อุปทานของการใช้งานคลังสินค้าที่มีในพื้นที่และในภาพรวม เพื่อให้พัฒนาโครงการคลังสินค้าได้รูปแบบที่มีความสอดคล้องตรงกับที่กลุ่มเป้าหมายต้องการ ช่วยลดความเสี่ยงในการหาผู้เช่า เนื่องจากคลังสินค้าและรูปแบบพื้นที่ที่แตกต่างกันของคลังสินค้าจะเป็นสิ่งสำคัญที่ตอบสนองกับลูกค้าในรูปแบบที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงนำไปสู่การศึกษาและวิเคราะห์ทางการตลาดในบทต่อไป

บทที่ 5

การวิเคราะห์ทางการตลาด

จากเนื้อหาในบทที่ 3 การวิเคราะห์ทางเลือกในการพัฒนาโครงการด้านการตลาดและการเงินเบื้องต้นได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับภาพรวมด้านเศรษฐกิจในปี พศ.2561 ด้านประชากรศาสตร์ การวิเคราะห์อุปสงค์ของคลังสินค้าในตลาดผ่านปัจจัย 3 ประการคือด้านดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (MPI) สถิติการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศ (FDI) และการศึกษาจำนวนคลังสินค้ากับที่ตั้ง สำหรับการศึกษาอุปทานของคลังสินค้าในตลาด ได้วิเคราะห์ผ่านปัจจัย 2 ประการคือ อัตราการเติบโตของจำนวนผู้ประกอบการจดทะเบียนดำเนินกิจการธุรกิจคลังสินค้า และผู้พัฒนาโครงการคลังสินค้าให้เช่าในตลาดปัจจุบันไปแล้วนั้น ในบทนี้จะกล่าวถึงการพัฒนาโครงการผ่านการวิเคราะห์คู่แข่งและแนวโน้มทางการตลาดที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับธุรกิจคลังสินค้า เพื่อนำไปสู่การวางแผนการพัฒนาโครงการผ่านเครื่องมือทางการตลาด

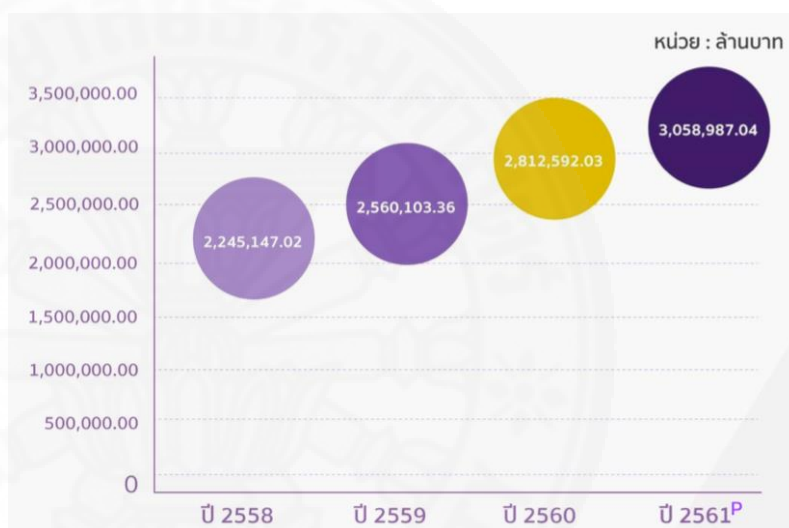
5.1 การวิเคราะห์สถานการณ์และแนวโน้มธุรกิจ

จากข้อมูลศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยา ระบุว่าในช่วงระหว่างปี 2555-2560 ที่ผ่านมามีการพัฒนาโครงการให้เช่าคลังสินค้าเพิ่มขึ้น เนื่องจากปัจจัยด้านวิกฤติการณ์น้ำท่วมที่คลี่คลายลงในช่วงปลายปี 2554 มีการเปิดพื้นที่และเส้นทางคมนาคมใหม่ ๆ เพื่อเชื่อมระหว่างภูมิภาค การเปิดเขตเศรษฐกิจพิเศษที่ให้สิทธิประโยชน์ทางการลงทุน (EEC) ทำให้ปัจจุบันมีพื้นที่คลังสินค้าให้เช่าเพิ่มมากขึ้น จาก 1.72 ล้านตร.ม. (ปี 2554) เป็น 4.41 ล้านตร.ม.(ปี 2560) แต่ภาพรวมส่วนใหญ่ของคลังสินค้าในประเทศเทศกว่าร้อยละ 95 ยังเป็นคลังสินค้าแบบดั้งเดิม นอกจากนี้ยังมีผลจากการขยายตัวของการลงทุนในภาคอุตสาหกรรม ภาคการค้าปลีกค้าส่งที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce)

• ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce)

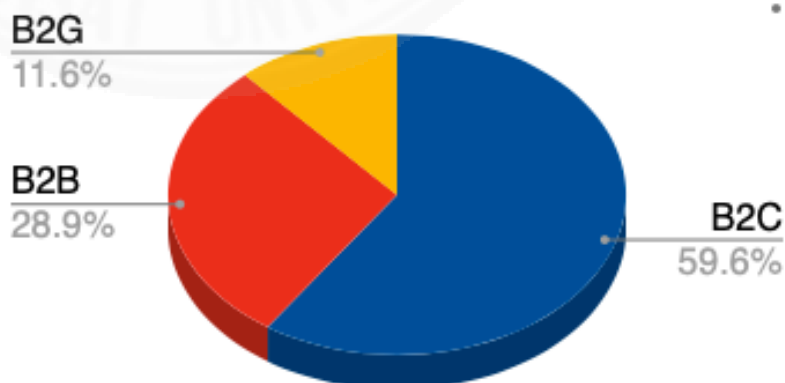
สำหรับแนวโน้มการใช้งานธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ในประเทศไทยพบว่ามีมูลค่าสูงขึ้นเป็น 2.81 ล้านล้านบาทในปี 2560 และคาดว่าจะสูงขึ้นเป็น 3.05 ล้านล้านบาทในปี 2561 หรือประมาณ 8.67% โดยพบกว่าร้อยละ 59.6 เป็นกลุ่มผู้ประกอบการกับผู้บริโภค (B2C หรือ Business to Consumer) เช่น Zilingo, Pomelo, Sephora ที่ขายสินค้าแฟชั่นและเกี่ยวกับความงาม กลุ่ม E-retailer เช่น JIB, Tesco, Powerbuy รองลงมาคือกลุ่มผู้ประกอบการกับผู้ประ

กอบการ (B2B หรือ Business to Business) เช่น THAITRADE, OFFICEMATE, พันธวนิช และกลุ่ม ผู้ประกอบการกับภาครัฐ (B2G หรือ Business to Government) หรือการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Government Procurement) โดยคิดเป็นสัดส่วนที่ร้อยละ 28.9 และ 11.6 ตามลำดับ นอกจากนี้หากแยกประเภทกลุ่มธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ออกตามประเภทธุรกิจแล้วจะพบว่ากลุ่มที่เป็นสัดส่วนใหญ่ของตลาดคือกลุ่มธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง อีกทั้งยังมีแนวโน้มการเติบโตที่รวดเร็วและคาดว่าจะเพิ่มขึ้นมากกว่ากลุ่มธุรกิจอื่น ๆ รองลงมาคือกลุ่มธุรกิจประเภทที่พัก และกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรม



ภาพที่ 5.1 แสดงมูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของไทยในปี 2558-2561

ที่มา : สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์



ภาพที่ 5.2 สัดส่วนธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ปี 2558-2561

ที่มา : สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์

สำหรับกลุ่มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ประเภทค้าปลีกค้าส่งในปี 2560 ที่ผ่านมามีมูลค่าการค้าขายสินค้าประเภทอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์มากที่สุด มีมูลค่าตลาดประมาณ 37,680 ล้านบาท และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นอีกประมาณ 4,400 ล้านบาทในปี 2561 สำหรับกลุ่มสินค้าระดับรองลงมาคือกลุ่มเสื้อผ้าและสินค้าความงาม และกลุ่มของใช้ในบ้านตามลำดับ

• ธุรกิจการขนส่งสินค้า

อุตสาหกรรมโลจิสติกส์ของประเทศไทยมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากต้นทุนจากการขนส่งเป็นต้นทุนหลักของสินค้าที่จะนำไปผลิต โดยปัจจุบันไทยมีนิติบุคคลที่ประกอบกิจการโลจิสติกส์กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ประมาณ 21,603 ราย และมีแนวโน้มการขยายตัวต่อเนื่อง โดยเป็นนิติบุคคลไทย ร้อยละ 87.7 และนิติบุคคลต่างชาติ ร้อยละ 12.3 โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังเป็นผู้ประกอบการรายย่อยที่มีการให้บริการกับลูกค้าที่ส่งสินค้าในปริมาณน้อยเพราะไม่สามารถรวบรวมสินค้าจากรายย่อยได้ จึงมักรวมกลุ่มและเป็นพันธมิตรกันเพื่อรวบรวมลูกค้าที่กระจายตัวอยู่ทั่วประเทศมาส่งต่อ โดยพบว่าพื้นที่กรุงเทพฯ ปริมณฑล ภาคกลาง และภาคตะวันออกจะเป็นพื้นที่ที่มีผู้ให้บริการขนส่งโลจิสติกส์มากที่สุดตามลำดับ อีกทั้งยังมีนโยบายของรัฐในแผนแม่บทการพัฒนาาระบบโลจิสติกส์อุตสาหกรรมให้ไทยเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรมขนส่ง หรือ “Logistics Hub” การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศโดยภาครัฐในพื้นที่ต่าง ๆ ของภูมิภาค และการเปิดเสรีธุรกิจโลจิสติกส์ภายใต้ข้อตกลง AEC ที่อนุญาตให้ต่างชาติสามารถถือครองหุ้นได้จากไม่เกิน 49% เป็น 70% เป็นการเชื่อมโยงเครือข่ายทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศเศรษฐกิจในภูมิภาคได้อย่างดี



ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า

ภาพที่ 5.3 แสดงจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจการขนส่งสินค้าในภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศไทย

ที่มา : สำนักนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

5.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)

จากการศึกษาข้อมูลของโครงการคู่แข่งที่อยู่ในทำเลของโครงการทำให้พบว่าสามารถจำแนกคู่แข่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือกลุ่มคู่แข่งทางตรง (Direct Competitors) และกลุ่มคู่แข่งทางอ้อม (indirect Competitors) โดยมีปัจจัยในการแบ่งกลุ่มคู่แข่งจากการพิจารณาด้านขนาดของธุรกิจ พื้นที่โครงการ และปัจจัยด้านกายภาพคือทำเลที่ตั้งของโครงการ เนื่องจากพื้นที่โครงการอยู่ในอำเภอวังน้อย บริเวณกม.ที่ 77 จะอยู่ห่างจากแยกต่างระดับบางปะอินออกมาประมาณ 10 กิโลเมตร ทำให้สังเกตได้ว่าโครงการของผู้ประกอบการรายใหญ่จะอยู่ริมถนนพหลโยธิน ก่อนถึงแยกนี้ทำให้สะดวกต่อการขนส่งไปยังภาคเหนือได้ โดยการใช้เส้นทางถนนเอเชีย ส่วนโครงการระดับรองลงมาจะอยู่ถัดจากบริเวณแยกดังกล่าว นอกจากนี้ขนาดพื้นที่โครงการและพื้นที่เช่าขั้นต่ำก็เป็นปัจจัยที่แตกต่างกันระหว่างผู้พัฒนาโครงการรายเล็กและรายใหญ่อีกด้วย

5.2.1 คู่แข่งทางตรง (Direct Competitors)

โครงการจะมีขนาดเล็กกว่า มีทำเลที่อยู่ในรัศมีไม่เกิน 15 กิโลเมตรจากทำเลที่ตั้งโครงการ โดยเป็นโครงการที่มีพื้นที่ดินที่พัฒนาโครงการขนาดใกล้เคียงกับโครงการที่ทำการศึกษา นอกจากนี้รูปแบบของการออกแบบพื้นที่เช่าของโครงการมีพื้นที่ขั้นต่ำที่ประมาณ 5,000 ตร.ม.ขึ้นไป โดยโครงการดังกล่าวที่จัดเป็นคู่แข่งทางตรง ได้แก่โครงการดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.1 แสดงรายละเอียดคู่แข่งทางตรงของโครงการ

รายละเอียด	JNP	KMCA
ที่ตั้ง	ต.ลำไทร อ.วังน้อย	ต.ลำไทร อ.วังน้อย
ขนาดพื้นที่โครงการ	N/A	48 ไร่
การเข้าถึง	ออกทางคูขนานพหลโยธิน ขาออก	พหลโยธินขาออก

รายละเอียด	JNP	KMCA
พื้นที่เช่าต่อ อาคาร	5,000 ตร.ม.	1,500-1,700 ตร.ม. 3,500-3,800 ตร.ม. 10,000-10,300 ตร.ม. (S. C. Johnson & Son, Inc.,DHL,3BB)
พื้นที่เช่าทั้งหมด (ตร.ม.)	5,000	42,688
ความสูง	10 เมตร	8-12 เมตร
ราคาค่าเช่า (บ./ตร.ม./เดือน)	120	160
อัตราการใช้พื้นที่	100%	100%

1) โครงการ JNP



ภาพที่ 5.4 แสดงรูปภายในคลังสินค้า JNP และพื้นที่โดยรอบคลังสินค้า

2) โครงการ KMCA



ภาพที่ 5.5 แสดงรูปภายในคลังสินค้า KMCA และพื้นที่โดยรอบคลังสินค้า

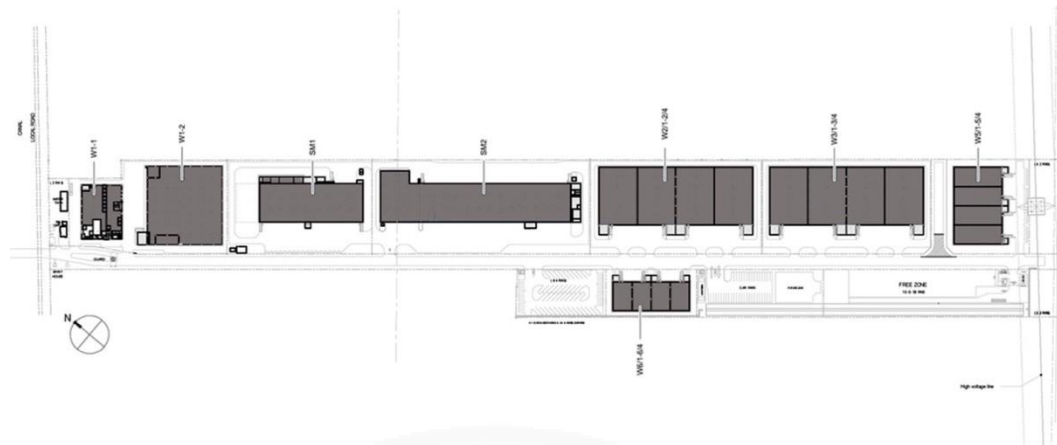
5.2.2 คู่แข่งทางอ้อม (indirect Competitors)

โครงการที่ถือเป็นคู่แข่งทางอ้อม ได้แก่ โครงการที่พัฒนาโดยผู้ประกอบการรายใหญ่

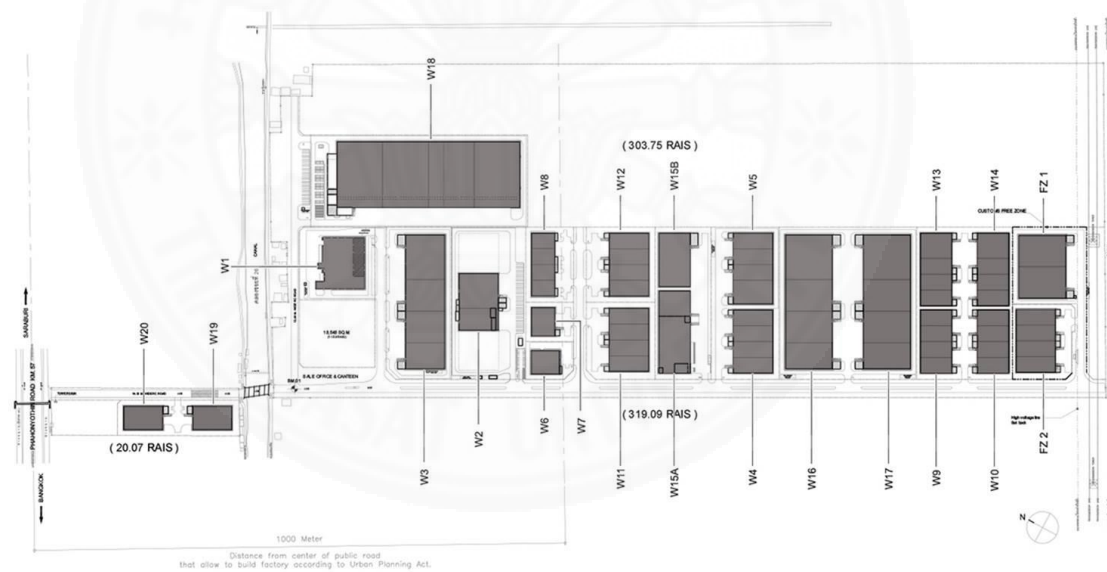
ตารางที่ 5.2 โครงการคู่แข่งทางอ้อม

รายละเอียด	T Park Wangnoi 1 (Km.55)	T Park Wangnoi 2 (Km.57)	WHA (Km.61 Phase 1)	WHA (Km.61 Phase 2)	WHA (Km.63)
ที่ตั้ง	ต.พยอม อ.วังน้อย	ต.พยอม อ.วังน้อย	ต.บ่อตาโคล่ อ.วังน้อย	ต.บ่อตาโคล่ อ.วังน้อย	ต.ลำตาเสา อ.วังน้อย
ขนาดพื้นที่ โครงการ	200 ไร่	234 ไร่	69-16-0 ไร่	n/a	96-1-44 ไร่
การเข้าถึง	ออกทาง คูขนาน พหลโยธิน (ขาเข้า)	ออกทาง คูขนาน พหลโยธิน (ขาเข้า)	ออกทาง คูขนาน พหลโยธิน (ขาออก)	ออกทาง คูขนาน พหลโยธิน (ขาออก)	ออกทาง คูขนาน พหลโยธิน (ขาออก)

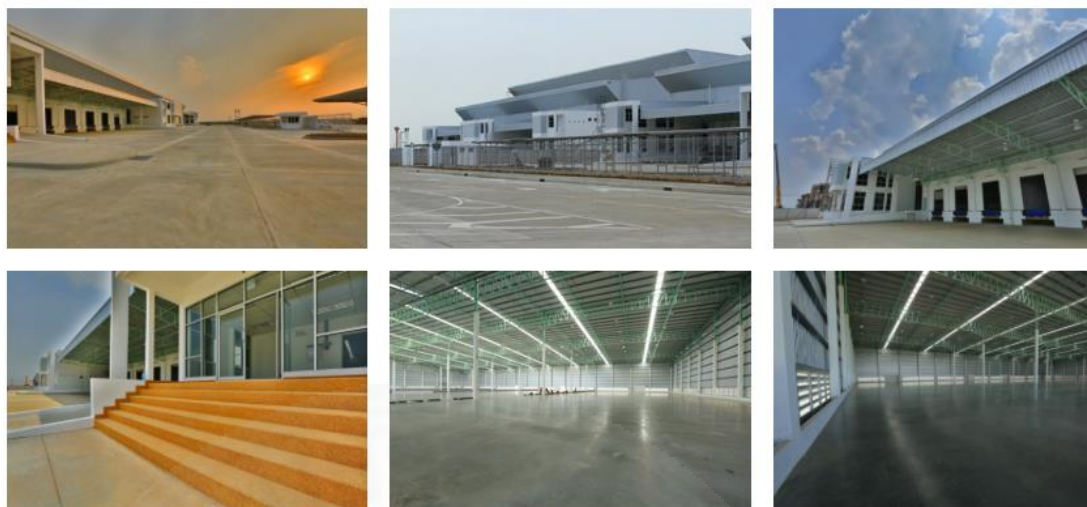
รายละเอียด	T Park Wangnoi 1 (Km.55)	T Park Wangnoi 2 (Km.57)	WHA (Km.61 Phase 1)	WHA (Km.61 Phase 2)	WHA (Km.63)
พื้นที่เช่าต่อ อาคาร	1,500- 15,000 ตร. ม.	1,350-10,875 ตร.ม.	5,000 ตร.ม. ขึ้นไป	5,000 ตร. ม. ขึ้นไป	5,000 ตร. ม. ขึ้นไป
พื้นที่เช่า ทั้งหมด	107,526 ตร. ม.	374,350 ตร. ม.	61,204 ตร. ม.	n/a	86,223 ตร.ม.
ความสูง	10-12 เมตร	10-12 เมตร	10-12 เมตร	10-12 เมตร	10-12 เมตร
รายละเอียด	T Park Wangnoi 1 (Km.55)	T Park Wangnoi 2 (Km.57)	WHA (Km.61 Phase 1)	WHA (Km.61 Phase 2)	WHA (Km.63)
ผู้เช่า	Makro DC Sinotrans KWE Rhenus Logistics	PTTRM JIFFY NESTLE	บริษัทไทย เบฟเวอเรจ แอลเอฟ DHL	LFLogistics D.C. for Johnson Diversey Harzadous Goods	บริษัท ซี อาร์ซี ไท วัสดุ
อัตราการใช้พื้นที่	90%	95%	100%	100%	100 %



ภาพที่ 5.6 แสดงผังบริเวณคลังสินค้า TPark Wangnoi 1 และพื้นที่โดยรอบคลังสินค้า



ภาพที่ 5.7 แสดงผังบริเวณคลังสินค้า TPark Wangnoi 2 และพื้นที่โดยรอบคลังสินค้า



ภาพที่ 5.6 ลักษณะคลังสินค้าและพื้นที่โดยรอบคลังสินค้า TPark

1) WHA Km.61



ภาพที่ 5.7 ลักษณะคลังสินค้าและพื้นที่โดยรอบคลังสินค้า WHA วังน้อย 61

2) WHA Km.63



ภาพที่ 5.8 ลักษณะคลังสินค้าและพื้นที่โดยรอบคลังสินค้า WHA วังน้อย 63

5.3 วิเคราะห์ Five Forces

5.3.1 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Industry Competitors)

จากการที่มีนโยบายของทางภาครัฐที่ส่งเสริมกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์ทั้งในแง่ของโครงสร้างพื้นฐาน การเพิ่มเส้นทางถนน ฯลฯ ทำให้การแข่งขันในกลุ่มธุรกิจคลังสินค้ามีสูงขึ้นเนื่องจากกลุ่มธุรกิจประเภท Third-Party Logistic เช่น FedEx, Linfox, TNT, UPS มีจำนวนเพิ่มมากขึ้นในช่วงที่ผ่านมาและยังได้รับความนิยมใช้งานเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กหรือกลุ่มที่มีการใช้เทคโนโลยีทางอิเล็กทรอนิกส์เข้ามาช่วย ทำให้ธุรกิจในกลุ่มนี้มีการเติบโตสูงขึ้นมา ส่งผลดีมายังกลุ่มธุรกิจคลังสินค้าที่มีการเปิดให้บริการเพื่อรองรับกับกลุ่มเป้าหมายนี้มากขึ้น นอกจากนี้ยังพบว่าแนวโน้มการแข่งขันจะสูงขึ้นในอนาคตเนื่องจากธุรกิจในปัจจุบันไม่ดำเนินการจัดเก็บสินค้าเอง เนื่องจากต้องการลดภาระต้นทุนในการจัดเก็บและบริหารจัดการ โดยบางแห่งมีการทำข้อตกลงร่วมกับบริษัทต่างชาติเข้ามาทำธุรกิจร่วมกันกับบริษัทในไทยซึ่งเป็นเจ้าของที่ดิน นอกจากนี้การเปิดเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor) คือพื้นที่ของจังหวัดชลบุรี ระยอง ฉะเชิงเทรา ทำให้เพิ่มศักยภาพของพื้นที่ได้มากขึ้น โดยเฉพาะบริเวณใกล้เคียงอย่างปริมณฑลและจังหวัดสมุทรปราการ มีธุรกิจนำเข้าและส่งออกนิยมไปตั้งหรือเช่าคลังสินค้าที่อยู่ในพื้นที่ดังกล่าวมากขึ้น เพราะอยู่ใกล้การขนส่งหลายรูปแบบ เช่น ท่าเรือแหลมฉบัง และท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ทำให้กลุ่มคลังสินค้าที่เปิดให้บริการใหม่อยู่ในบริเวณดังกล่าวจำนวนมาก โดยสำหรับในพื้นที่อ.วังน้อย ในปัจจุบันพบว่ามีการ

คลังสินค้าให้เช่าจากผู้ประกอบการรายใหญ่ เช่น WHA และ TICON อยู่ในพื้นที่อยู่แล้ว และยังมีโครงการคลังสินค้าให้เช่าจากผู้ประกอบการรายย่อยอีกบางส่วน ซึ่งควรทำการศึกษาช่องว่างในตลาดต่อไปในการพัฒนาโครงการที่เหมาะสม

5.3.2 ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of new entrants)

การพัฒนาโครงการคลังสินค้ามีปัจจัยที่เป็นองค์ประกอบหลายข้อที่กลุ่มผู้พัฒนารายใหม่ ๆ ต้องคำนึงถึงในการเข้ามาในธุรกิจนี้ ทั้งในเรื่องต้นทุนโครงการด้านราคาที่ดินเนื่องจากโครงการคลังสินค้าต้องใช้พื้นที่ดินขนาดใหญ่และอยู่ในทำเลที่เหมาะสม โดยมากจะอยู่ใกล้ถนนใหญ่ที่มีการเข้าออกได้สะดวกซึ่งจะส่งผลต่อโดยตรงต่อการเช่าใช้บริการของลูกค้าเนื่องจากเป็นปัจจัยหลักที่ลูกค้าคำนึงถึงเป็นอันดับแรก นอกจากนี้ปัจจัยสำคัญอีกประการคือการบริหารจัดการในเชิงเทคนิคทั้งปัจจัยด้านการก่อสร้างที่ต้องใช้ระบบโครงสร้างขนาดใหญ่เพื่อให้ได้พื้นที่ภายในที่เหมาะสม การออกแบบอาคารเพื่อป้องกันอุทกภัย การวางระบบควบคุมเพลิงและป้องกันเพลิงไหม้ ดังนั้นจึงต้องได้การก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงด้านการจัดการพื้นที่เพื่อให้ได้ระบบการจัดเก็บสินค้าที่มีมาตรฐานสินค้าสามารถจัดเก็บอยู่ให้คงสภาพเดิมได้อย่างดี มีการลำเลียงสินค้าเข้าและออกอย่างรวดเร็วในเวลาจำกัดแต่มีความแม่นยำสูง สิ่งเหล่านี้ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการเข้ามาพัฒนาโครงการของผู้แข่งขันรายใหม่ ดังนั้นจึงพบว่าในพื้นที่ อ.วังน้อย มีโครงการคลังสินค้าให้เช่าจากทั้งจากผู้ประกอบการรายใหญ่และผู้ประกอบการในท้องถิ่น โดยพื้นที่เช่าส่วนมากจะเป็นของรายใหญ่ที่มีการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ในลักษณะเดียวกันยังมีค่อนข้างน้อยในพื้นที่เนื่องจากผู้ประกอบการรายใหญ่อย่าง TICON และ WHA เจาะกลุ่มลูกค้าประเภทโลจิสติกส์รายใหญ่ทำให้มีพื้นที่ในการให้บริการเริ่มต้นที่ประมาณ 10,000 ตร.ม.ขึ้นไป

ในอนาคตโครงการพัฒนาคลังสินค้าให้เช่ารายอื่น ๆ ในพื้นที่มีแนวโน้มปรับรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีการเปิดให้บริการพื้นที่คลังสินค้าชั้นต่ำที่มีขนาดเล็กลงกว่าเดิม เพื่อตอบรับกับการเจริญเติบโตของกลุ่มธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง กลุ่ม SMEs และกลุ่ม E-Commerce ดังนั้นอาจสรุปได้ว่าถึงแม้ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่ที่มีโอกาสเข้ามาได้น้อย แต่ก็ยังมีการแข่งขันจากกลุ่มผู้พัฒนาโครงการเดิมในพื้นที่ที่มีการปรับรูปแบบผลิตภัณฑ์นั่นเอง

5.3.3 อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining power of suppliers)

โดยปกติธุรกิจคลังสินค้าให้เช่าจะมีอัตราค่าเช่าที่ไม่แตกต่างกันมากนัก ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วอัตราค่าเช่าที่แตกต่างกันของแต่ละโครงการมาจากความน่าเชื่อถือ ความมีชื่อเสียงที่ลูกค้าสามารถไว้วางใจได้ รวมถึงความสามารถในการบริหารจัดการคลังสินค้า เนื่องจากการเช่าพื้นที่คลังสินค้าเป็นการเช่าทำสัญญาระยะยาวตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไปทำให้มีต้นทุนในการเปลี่ยนไปเช่าสถานที่อื่นค่อนข้างสูง รวมถึงมีความยุ่งยากหากเกิดการทำสัญญาแล้ว

และต้องยกเลิกสัญญาเมื่อต้องการเปลี่ยนไปใช้คลังสินค้าโครงการอื่น ทำให้ลูกค้าคำนึงถึงความน่าเชื่อถือของโครงการเป็นอันดับแรก ๆ และทั้งนี้เนื่องจากโครงการเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จักในตลาดโดยรวม ภาพลักษณ์ของโครงการยังไม่สามารถจูงใจให้ลูกค้าเชื่อได้ว่าจะสามารถบริหารจัดการการเช่าพื้นที่ได้อย่างดี รวมถึงลูกค้ารายใหญ่อื่น ๆ มักมีการทำสัญญาระยะยาวเอาไว้กับโครงการอื่น ๆ แล้วโดยมักจะเป็นโครงการจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่เช่าพื้นที่คลังสินค้าตั้งแต่ 10,000 ตร.ม. ขึ้นไป ทำให้ยังมีอำนาจต่อรองไม่มากนัก ด้วยจำนวนซัพพลายเออร์ที่มีจำกัด ถือเป็นกลุ่มที่มีความเฉพาะเจาะจงสูงทำให้ซัพพลายเออร์มีอำนาจในการต่อรองราคาสูงกว่าโครงการ ดังนั้นผู้พัฒนาโครงการควรสร้างภาพลักษณ์โครงการให้เกิดความน่าเชื่อถือ เกิดภาพลักษณ์ของตราสินค้า (Brand Image) ในแง่ดีทำให้เกิดความไว้วางใจ โดยเฉพาะในการดึงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่เข้ามาจะช่วยให้เกิดการรับรู้ถึงตราสินค้าในแง่ดี มีการบอกต่อ (Word of Mouth) ในทางที่ดีไปยังลูกค้ารายอื่น ๆ ด้วย

5.3.4 อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining power of customers)

ปัจจัยที่ทำให้ผู้พัฒนาโครงการคลังสินค้าต้องพิจารณาถึงอำนาจต่อรองของลูกค้า ได้แก่ อัตราจำนวนของลูกค้ากับจำนวนคลังสินค้าที่มีอยู่ในตลาด โดยพบว่ากลุ่มลูกค้าที่มีอยู่ค่อนข้างเป็นกลุ่มเฉพาะเจาะจง ลูกค้ามีต้นทุนการเปลี่ยนใจค่อนข้างสูงในการไปเช่าคลังสินค้าอื่นเนื่องจากเป็นสัญญาที่ทำระยะยาวและมีค่าการขนย้ายสินค้าหากเกิดการเปลี่ยนไปใช้ที่อื่น ดังนั้นสามารถวิเคราะห์ได้ว่าลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองราคาสูงและมีแนวโน้มในการตัดสินใจไปทำสัญญากับผู้ประกอบการรายใหญ่ ได้มากกว่าเนื่องจากโครงการที่พัฒนาเป็นโครงการที่มีตราสินค้า (Brand) ใหม่ยังไม่ได้รับความน่าเชื่อถือหรือความไว้วางใจจากลูกค้าที่จะมาเช่าใช้บริการในช่วงแรก รวมถึงการทำสัญญาเป็นการทำสัญญาในระยะยาวประมาณ 3 ปี ทำให้ลูกค้าต้องพิจารณาเลือกโครงการที่มีความมั่นใจได้ว่าจะสามารถบริหารจัดการการจัดเก็บสินค้าได้ดี มีประสบการณ์ในการจัดการ ทำให้โครงการใหม่จูงใจลูกค้าเป้าหมายได้น้อยกว่าเนื่องจากยังไม่มีกรณีอ้างอิงที่ทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเชื่อถือได้ ดังนั้นทางโครงการจึงต้องใช้การต่อรองและการยื่นข้อเสนอพิเศษเพื่อให้ลูกค้ารายใหญ่ที่น่าเชื่อถือตัดสินใจเลือกใช้บริการ โดยลูกค้ากลุ่มนี้เองจะเป็นตัวดึงดูดลูกค้ารายย่อยอื่น ๆ ให้เช่าใช้บริการตามมา นอกจากนี้ปัจจัยในด้านฐานข้อมูลลูกค้าที่มีอยู่อย่างจำกัดของโครงการที่เป็นผู้ประกอบการหน้าใหม่ รวมถึงปัจจัยด้านความหวั่นไหวต่อราคาที่แสดงให้เห็นในการเปรียบเทียบคลังสินค้าในตลาดแล้วว่า มีราคาเช่าที่ไม่แตกต่างกันมากนักทำให้ลูกค้ามีแนวโน้มในการตัดสินใจเลือกโครงการที่มีชื่อเสียงและมีความน่าเชื่อถือได้มากกว่าอีกด้วย

5.3.5 ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threats of substitute products)

จากการพิจารณาถึงปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน ทำให้ทราบว่าปัจจัยหลักที่กระทบต่อการตัดสินใจของลูกค้าคือด้านราคา ต้นทุนและความสะดวกในการดำเนินการเปลี่ยนไปเช่าคลังสินค้าอื่น ๆ ด้านคุณภาพของคลังสินค้า ด้านจำนวนคลังสินค้าที่เป็นทางเลือกให้กับลูกค้าและแนวโน้มการเช่าใช้คลังสินค้าของลูกค้า โดยจากปัจจัยดังกล่าวข้างต้นพบว่าปัจจัยด้านราคาไม่มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนไปใช้สินค้าทดแทนเนื่องจากมีราคาค่าเช่าที่ไม่แตกต่างกันมากนักหากเทียบในกลุ่มที่มีคุณภาพใกล้เคียงกัน แต่สำหรับด้านต้นทุนและความสะดวกในการเปลี่ยนไปเช่าคลังสินค้าอื่นจะเป็นปัจจัยสำคัญที่เป็นอุปสรรคต่อการเปลี่ยนใจไปใช้สินค้าทดแทนอื่น ๆ เนื่องจากมีต้นทุนสูงในการตั้งต้นเริ่มทำสัญญาใหม่รวมถึงมีการดำเนินงานหลายขั้นตอนในการขนย้ายสินค้าที่มีจำนวนมาก ๆ ไปยังคลังสินค้าแห่งใหม่ อย่างไรก็ตามหากพิจารณารูปแบบคลังสินค้าที่เปิดให้บริการในพื้นที่ของโครงการจะพบว่ามีความคล้ายคลึงหลายโครงการทั้งรายใหญ่และผู้ประกอบการในท้องถิ่น แต่ส่วนมากโครงการที่เกิดขึ้นยังไม่มีรูปแบบที่คล้ายคลึงกับของโครงการคือมีการให้บริการพื้นที่เช่าที่มีขนาดเล็กกว่า

5.4 วิเคราะห์ SWOT

การวิเคราะห์ผู้พัฒนาโครงการก่อนการเริ่มโครงการโดยแบ่งออกเป็น การพิจารณาปัจจัยภายในคือด้านจุดแข็ง (Strength), ด้านจุดอ่อน (Weakness) และการพิจารณาปัจจัยภายนอกคือด้านโอกาส (Opportunity) และด้านอุปสรรค (Threats) ทำให้สามารถประเมินศักยภาพของผู้พัฒนาโครงการเพื่อให้ผู้พัฒนาโครงการเองสามารถนำมาวิเคราะห์และประยุกต์ให้เหมาะสมกับศักยภาพขององค์กรต่อไป

5.4.1 จุดแข็ง (Strength)

ผู้พัฒนาโครงการคลังสินค้าให้เช่าในพื้นที่ทำเลที่ตั้งใกล้กับโครงการมีทั้งรายเล็กและรายใหญ่แต่ผู้พัฒนาโครงการรายใหญ่ เน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่ม Third-Party Logistics และกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความต้องการพื้นที่คลังสินค้าขนาดใหญ่ขนาดตั้งแต่ 10,000 ตร.ม. ขึ้นไป ในขณะที่ผู้พัฒนาโครงการรายย่อยในท้องถิ่น มีรูปแบบคลังสินค้าให้เช่าที่ขนาดเล็กกว่าแต่มาตรฐานของโครงการและรูปแบบของคลังสินค้ามีความแตกต่างจากมาตรฐานของผู้พัฒนาโครงการรายใหญ่ ที่ทำให้เกิดช่องว่างในการพัฒนาโครงการที่มีคลังสินค้าที่ได้มาตรฐานและให้บริการคลังสินค้าที่มีขนาดเล็กถึงขนาดกลางตั้งแต่ 500-1,000 ตร.ม. นอกจากนี้ยังมีการจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ได้ตามมาตรฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกให้เช่าเพิ่มเติม ในด้านการแข่งขันใช้การสร้างกลุ่มบริษัทพันธมิตร เพื่อให้บริการลูกค้าด้านโลจิสติกส์ได้ในราคาที่ถูกลงกว่าและสามารถใช้เป็นปัจจัยดึงดูดลูกค้าในกลุ่มธุรกิจ

ขนาดกลางและขนาดย่อมได้ สำหรับในด้านทำเลที่ตั้งโครงการมีจุดแข็งในด้านการเข้าถึงที่สะดวกกว่าคู่แข่งที่เป็นผู้พัฒนารายย่อยเช่นเดียวกัน เนื่องจากอยู่ติดถนนใหญ่และใกล้กับจุดกลับรถ

5.4.2 จุดอ่อน (Weakness)

ผู้พัฒนาโครงการคลังสินค้าเป็นรายใหม่ทำให้ขาดโอกาสในการเข้าถึงลูกค้ารายใหญ่ เนื่องจากโครงการยังไม่ใช่ที่รู้จัก ขาดความน่าเชื่อถือในการดึงดูดใจให้ลูกค้าเลือกมาใช้บริการโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ ที่มีกลุ่มที่ช่วยลดความเสี่ยงจากการพัฒนาโครงการเนื่องจากนิยมเซ็นสัญญาในระยะยาวและบางส่วนนิยมสร้างแบบ Built-to-Suit ทำให้มีโอกาสในการเปลี่ยนไปเช่าโครงการอื่นสามารถเกิดขึ้นได้น้อยกว่า ดังนั้นผู้พัฒนาโครงการจะต้องสร้างการรับรู้ (Brand Awareness) และดึงดูดกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ที่มีศักยภาพเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือในกับโครงการ ช่วยดึงดูดรายย่อยรายอื่นให้สนใจโครงการได้มากยิ่งขึ้น

5.4.3 โอกาส (Opportunity)

ทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ในจุดที่มีศักยภาพจากการสร้างโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ ของทางภาครัฐหลายโครงการ ทั้งระบบของส่งทางถนนและระบบราง โดยได้อยู่ในพื้นที่ที่ได้เริ่มการก่อสร้างโครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองสายบางปะอิน-นครราชสีมา (M6) เป็นแผนแรก และยังอยู่ในแผนการพัฒนาระบบรถไฟความเร็วสูงอีกด้วย ด้านศักยภาพของธุรกิจพบว่าภาครัฐมีแผนยุทธศาสตร์และการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ไทย ฉบับที่ 3 (พศ. 2560-2564) รวมถึงแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมไทย 4.0 ระยะ 20 ปี ที่ต้องการส่งเสริมให้มีการพัฒนาทั้งด้านการคมนาคมขนส่งในภูมิภาคอาเซียน การพัฒนาด้านเทคโนโลยี การส่งเสริม E-Commerce การพัฒนาระบบห่วงโซ่อุปทาน เพื่อให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการเชื่อมโยงในภูมิภาค

5.4.4 อุปสรรค (Threats)

มีผู้พัฒนาโครงการคลังสินค้ารายใหญ่หลายแห่งในพื้นที่โครงการ เช่น WHA และ TICON รวมถึงยังมีการพัฒนารูปแบบคลังสินค้าให้มีขนาดเล็กลงเพื่อรองรับกับกลุ่ม E-Commerce ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นในอนาคต รวมถึงยังมีกลุ่มนักลงทุนต่างชาติที่เข้าร่วมทุนกับกลุ่มธุรกิจในประเทศไทยเพื่อพัฒนาคลังสินค้าใช้งานเอง รวมถึงอุปสรรคจากการเมืองที่มีขาดเสถียรภาพ การมีนโยบายที่ไม่ชัดเจนเมื่อเปลี่ยนรัฐบาล ทำให้เป็นปัจจัยที่จะส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่างชาติทั้งยังส่งผลกระทบไปยังการนำเข้าและการส่งออกสินค้านี้ระหว่างประเทศอีกด้วย

5.5 กลยุทธ์ในการเลือกกลุ่มเป้าหมาย

(STP : Segmentation, Targeting, Positioning)

5.5.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด (Segmentation)

มีการกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาดออกโดยใช้เกณฑ์ทางด้านต่าง ๆ ในการแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ดังนี้

1) เกณฑ์ทางด้านทำเลที่ตั้งของกลุ่มเป้าหมาย

แบ่งออกเป็นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นอุตสาหกรรมที่มีแหล่งผลิตอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งแบ่งเป็น นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน 95 โรงงาน นิคมอุตสาหกรรมบ้านหว้า 135 โรงงาน นิคมอุตสาหกรรมสหรัตนนคร 29 โรงงาน ซึ่งมีเงินลงทุนในโรงงานอุตสาหกรรมดังกล่าวกว่า 273,679 ล้านบาท กลุ่มอุตสาหกรรมที่อยู่ในเขตประกอบอุตสาหกรรม ได้แก่ เขตประกอบอุตสาหกรรม แพคทอรีแลนด์ 113 โรงงาน เขตประกอบอุตสาหกรรมโรจนะ 235 โรงงาน มีมูลค่าเงินลงทุนประมาณ 83,616 ล้านบาท และกลุ่มสุดท้ายคือกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีโรงงานอยู่นอกเขตประกอบการ จำนวน 2,148 โรงงานมีเม็ดเงินลงทุนกว่า 267,084 ล้านบาท (ที่มา : โรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดอยุธยา ปีงบประมาณ 2562, อุตสาหกรรมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา)

2) เกณฑ์ทางด้านภูมิศาสตร์ของโครงการ

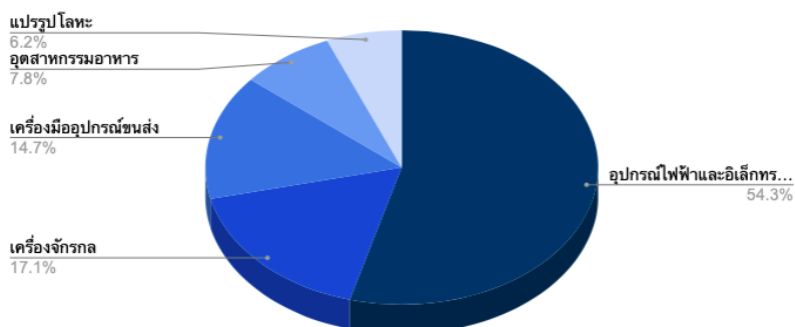
แบ่งออกเป็น

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีแหล่งผลิตสินค้าอยู่ในบริเวณที่ตั้งโครงการ
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีแหล่งจำหน่ายสินค้าอยู่ในบริเวณที่ตั้งโครงการ
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการให้ที่ตั้งโครงการอยู่ในจุดกึ่งกลางระหว่างแหล่งผลิตและแหล่งจำหน่ายสินค้า

3) เกณฑ์ทางด้านประเภทอุตสาหกรรม

แบ่งออกเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมหลักในพื้นที่ได้ 5 ประเภท คือ

- กลุ่มอุปกรณ์ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ มีจำนวนร้อยละ 54.30
- กลุ่มเครื่องจักรกล มีจำนวนร้อยละ 17.10
- กลุ่มเครื่องมือและอุปกรณ์ขนส่ง มีจำนวนร้อยละ 14.70
- กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร มีจำนวนร้อยละ 7.80
- กลุ่มแปรรูปโลหะ มีจำนวนร้อยละ 6.20



ภาพที่ 5.9 แสดงสัดส่วนประเภทอุตสาหกรรมที่มีการผลิตในพื้นที่

5.5.2 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Targeting)

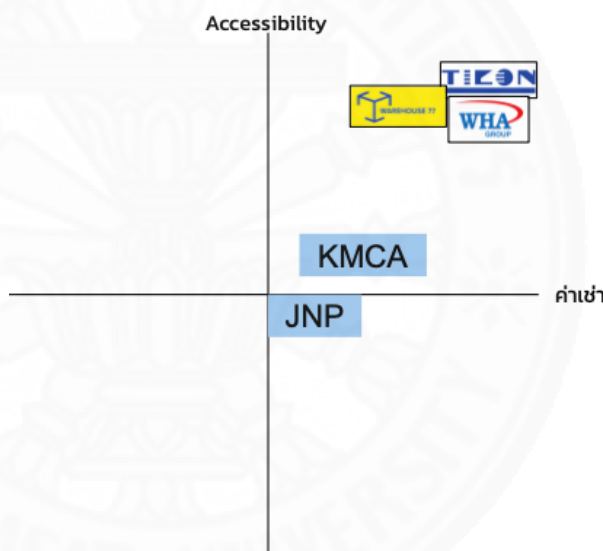
โครงการได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายหลักจากการวิเคราะห์ทางการตลาด ร่วมกับการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีความสำคัญเป็นอันดับแรก ๆ ของการเข้าใช้บริการพื้นที่ คลังสินค้าคือปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งพบว่า ทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ในเส้นทางเชื่อมต่อระหว่าง พื้นที่ในเขตกรุงเทพและปริมณฑลกับจังหวัดในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทำให้สามารถแบ่งกลุ่มเป้าหมายออกได้เป็น 2 กลุ่มหลัก คือ

- 1) กลุ่มผู้ให้บริการเกี่ยวกับโลจิสติกส์ (Third-Party Logistic) เป็นกลุ่มลูกค้า ที่มีการใช้พื้นที่จำนวนมากที่สุด เนื่องจากต้องการพื้นที่เก็บสินค้าเพื่อรอการ ส่งออกไปยังผู้บริโภครที่อยู่ในแหล่งที่มีการค้าปลีกค้าส่งจำนวนมาก คือ กรุงเทพมหานคร รวมถึงการขนส่งจากโรงงานออกไปยังจังหวัดต่าง ๆ เพื่อ กระจายไปยังตลาดค้าปลีกค้าส่งในภูมิภาค รวมถึงรองรับการให้บริการกับ โรงงานที่มีการผลิตอยู่ในพื้นที่ อ.วังน้อย จ.อยุธยา
- 2) กลุ่มธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) เนื่องจากการวิเคราะห์ แนวโน้มธุรกิจในประเทศไทยที่ได้กล่าวไปในบทที่แล้วนั้นพบว่ามีกลุ่มธุรกิจ ประเภทนี้เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากในระหว่างปี 2558-2561 ที่ผ่านมาและยัง พบอีกว่ามีแนวโน้มที่จะมีการเพิ่มจำนวนมากขึ้นในปีต่อไป เนื่องจากการ เปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีที่ส่งเสริมการทำธุรกิจให้มีความสะดวกมาก ยิ่งขึ้น โดยพบว่ามีทั้งกลุ่มที่เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) รวมถึงกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่

5.5.3 การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning)

โครงการมีการวางตำแหน่งทางการตลาดโดยพิจารณาจากการเปรียบเทียบกับ คู่แข่งที่มีอยู่ในบริเวณโครงการ โดยจากการเปรียบเทียบกับด้านทำเลที่ตั้งซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่

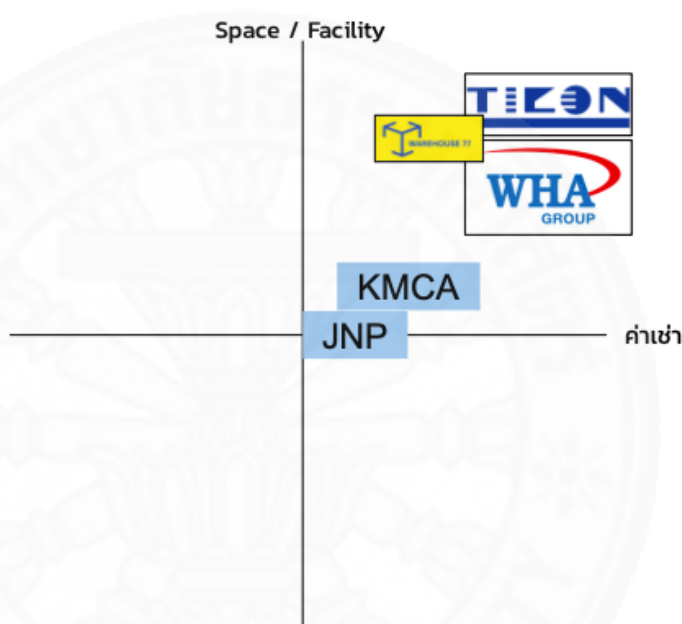
กลุ่มเป้าหมายพิจารณาเลือกใช้คลังสินค้า พบว่าคลังสินค้าระดับพรีเมียมจากผู้ประกอบการรายใหญ่อยู่ในทำเลคือ WHA 61, WHA 63, TPARK 1, TPARK 2, TPARK 3 มีความโดดเด่นมากกว่าเนื่องจากอยู่ริมถนนพหลโยธินสามารถเข้าออกได้สะดวก อยู่ใกล้กับทางแยกต่างระดับบางปะอิน ทำให้สามารถเดินทางไปภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้ง่าย สำหรับโครงการอื่น ๆ ที่ดำเนินการโดยผู้ประกอบการรายย่อยหรือเป็นผู้ประกอบการในท้องถิ่นส่วนใหญ่จะมีทำเลที่อยู่ใกล้กับถนนใหญ่แต่มีระยะห่างจากบริเวณแยกต่างระดับบางปะอินออกมาประมาณ 10 กิโลเมตร ซึ่งเป็นผลทำให้ทางเลือกในการใช้เส้นทางไปยังภาคเหนือบริเวณถนนเอเชียทำได้ยากกว่าแต่การเดินทางไปภาคตะวันออกเฉียงเหนือหรือภาคเหนือด้วยถนนหลักเส้นอื่นก็สามารถทำได้ไม่แตกต่างกัน แสดงให้เห็นได้ว่าปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อค่าเช่าคลังสินค้าในพื้นที่ดังแสดงเอาไว้ในภาพที่



ภาพที่ 5.10 แสดงอัตราค่าเช่าที่แตกต่างกันเมื่อเทียบกับปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง

สำหรับปัจจัยในด้านสิ่งอำนวยความสะดวก (Facility) พบว่าโครงการการของ WHA, TICON (TPARK) จะมีลักษณะอาคารที่การจัดเตรียมสิ่งอำนวยความสะดวกที่นอกจากระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน ได้แก่ การจัดเตรียมระบบน้ำไฟ การป้องกันน้ำท่วม ระบบรักษาความปลอดภัย คือการให้บริการรถยก ทีมช่างซ่อมแซมหรือต่อเติม เครน และพื้นที่สำนักงาน ซึ่งสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่กล่าวมาข้างต้นมีการจัดเตรียมเอาไว้มากกว่าโครงการจากผู้ประกอบการรายย่อยอย่าง KMCA และ JNP โดยจะมีความแตกต่างให้ด้านระบบการป้องกันน้ำท่วม และขนาดพื้นที่ที่จัดไว้ให้เช่า โดยโครงการ KMCA มีการให้บริการพื้นที่ให้เช่าที่ขนาดการให้บริการเริ่มต้น ที่ 1,500 ตร.ม.

ส่วน JNP เป็นคลังที่มีพื้นที่เช่าขนาดเล็กเพียง 5,000 ตร.ม. มีการให้บริการรถยกหรือโฟล์คลิฟต์แต่ไม่มีระบบเครนสำหรับยกและไม่มีการเตรียมพื้นที่ส่วนสำนักงานชั่วคราวเอาไว้ให้ แต่สามารถสร้างเพิ่มเติมโดยการยกตู้คอนเทนเนอร์เพื่อเป็นสำนักงานชั่วคราวได้ สำหรับโครงการ KMCA มีสำนักงานอยู่ในพื้นที่ของคลังสินค้าแต่ไม่มีระบบป้องกันน้ำท่วมที่ได้มาตรฐานเทียบเท่าโครงการจากผู้ประกอบการรายใหญ่ ทำให้ราคาค่าเช่าต่ำกว่าราคาค่าเช่าของ WHA และ TICON



ภาพที่ 5.11 แสดงอัตราค่าเช่าที่แตกต่างกันเมื่อเทียบกับปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวก (Facility)

จากการวิเคราะห์ด้านการวางตำแหน่งทางการตลาดของโครงการคลังสินค้าที่มีอยู่ในพื้นที่โครงการพบว่าราคาค่าเช่าเป็นผลมาจากปัจจัยหลักสองประการคือด้านการเข้าถึง (Accessibility) และด้านสิ่งอำนวยความสะดวกและพื้นที่คลังสินค้า (Facility) ช่องว่างในการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ที่คาดว่าจะมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการคือการพัฒนาคลังสินค้าที่มีมาตรฐานใกล้เคียงกับคลังสินค้ารายใหญ่แต่ให้บริการพื้นที่เริ่มต้นที่เล็กกว่า สามารถจับกลุ่มเป้าหมายประเภทธุรกิจขนาดเล็กและกลุ่มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่มีความต้องการใช้คลังสินค้าขนาดไม่ใหญ่มากนัก แต่ต้องการคุณภาพที่ได้มาตรฐานเช่นเดียวกันกับรายใหญ่หรือมีความใกล้เคียงกันกับรายใหญ่

5.6 กลยุทธ์ 4Ps

5.6.1` กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

1) แนวคิดในการออกแบบและพัฒนาโครงการ

ปัจจุบันคลังสินค้าที่เปิดให้บริการในพื้นที่มีสองกลุ่มหลักคือกลุ่มที่เน้นกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ที่ต้องการพื้นที่เช่าขนาดใหญ่ตั้งแต่ 10,000 ตร.ม. ขึ้นไป เช่น กลุ่มโลจิสติกส์ (3PLs) และกลุ่มอุตสาหกรรม โดยจะเห็นได้จากการพัฒนาโครงการคลังสินค้าของผู้ประกอบการรายใหญ่ เช่น WHA และ TICON เป็นต้น ส่วนอีกกลุ่มคือคลังสินค้าที่เป็นของผู้ประกอบการรายย่อยมีมาตรฐานการใช้งานที่ต่ำกว่า ทำให้มีอัตราค่าเช่าที่ต่ำกว่าและขึ้นค่าเช่าได้ยาก

ในปัจจุบันระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยมีการเปิดกว้างมากขึ้น ทั้งในเรื่องการค้าเสรีอาเซียน รวมถึงการลงทุนจากประเทศจีนและญี่ปุ่น ทำให้ทุกวันนี้มีธุรกิจใหม่เกิดขึ้นจำนวนมากโดยเฉพาะสถิติการจดทะเบียนของกลุ่มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ซึ่งส่วนมากจะยังเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ทำให้ผู้พัฒนาโครงการเล็งเห็นว่า ปัจจุบันนี้รูปแบบของคลังสินค้าที่มีอยู่ในท้องตลาดขาดทางเลือกในการเช่าคลังสินค้าให้กับลูกค้ากลุ่มนี้ โดยจากการสัมภาษณ์และการทบทวนวรรณกรรมทำให้ได้รูปแบบของคลังสินค้าที่มีการแบ่งขนาดพื้นที่ลดลงจากคลังสินค้าส่วนใหญ่ในท้องตลาด เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้เช่าที่ต้องการเช่าคลังสินค้าที่ไม่ได้มีขนาดใหญ่มากเกินไปจนความจำเป็นและสามารถยอมรับค่าเช่าต่อตารางเมตรได้สูงกว่าอัตราค่าเช่าที่ต้องเช่าพื้นที่ขนาดใหญ่ ดังนั้นแนวทางในการพัฒนาโครงการจึงมีรูปแบบเพื่อตอบสนองกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นลูกค้าจากกลุ่มธุรกิจขนาดกลางลงมา และกลุ่มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นคลังแบบสำเร็จรูป (Ready Built) และคลังสินค้าแบบสร้างตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) เพื่อรองรับกลุ่มโลจิสติกส์ (3PLs) ที่ต้องการใช้พื้นที่เช่าคลังสินค้าขนาดใหญ่ ช่วยลดความเสี่ยงของโครงการจากการขาดผู้เช่า รวมถึงการมีกลุ่มเป้าหมายรองคือกลุ่มอุตสาหกรรมหรือกลุ่มธุรกิจที่ต้องการคลังสินค้าที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ในจุดเชื่อมต่อระหว่างพื้นที่การผลิตและพื้นที่การจำหน่ายสินค้า



ภาพที่ 5.12 แสดงทางเข้าของโครงการด้านถนนพหลโยธิน



ภาพที่ 5.13 แสดงภาพรวมโครงการประกอบด้วยอาคาร 4 หลัง



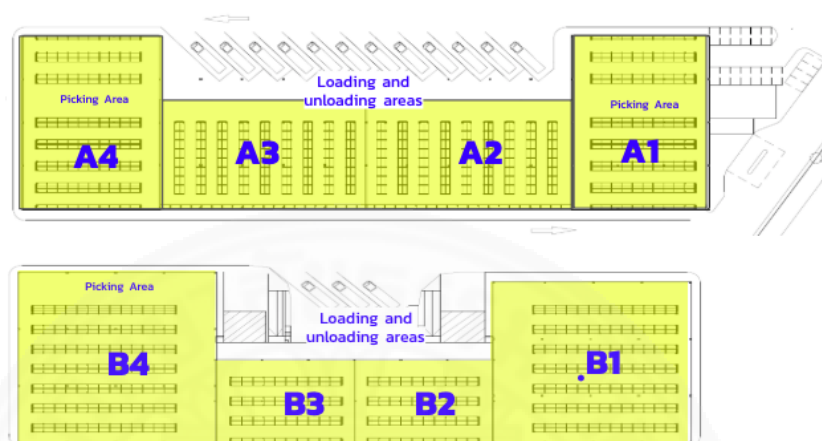
ภาพที่ 5.14 ผังบริเวณของโครงการ

● อาคาร A และ อาคาร B

แต่ละหลังประกอบด้วยคลังสินค้าสำเร็จรูป (Ready-Built) แต่ละอาคารมีทั้งหมด 4 ส่วน มีขนาดเริ่มต้นที่ 1,000 ตร.ม. เป็นคลังสินค้าสำหรับลูกค้ากลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมและกลุ่มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้พื้นที่คลังสินค้าไม่มากนัก ระยะความสูงพื้นคลังสินค้าจากพื้นถนนโครงการ 1.20 เมตร โดยมีบันไดและทางลาดสำหรับใช้งาน มีความสูงอยู่ที่ 8-10 เมตร (ระยะใช้งานจริง) น้ำหนักบรรทุกทุกพื้นคลังสินค้า 3,000 กิโลกรัม/ตารางเมตร มีห้องน้ำในส่วนบริการสำหรับพนักงานคลังสินค้า ระบบป้องกันอัคคีภัย (Heat Detector / Smoke Detector) ระบบเตือนภัย (Fire Alarm) ระบบหัวกระจายน้ำดับเพลิง (Sprinkler System)

การวางผังคลังสินค้าอาคาร A และ B จะเป็นการวางผังแบบการไหลรูปตัวยู (U Flow) ซึ่งเป็นรูปแบบคลังสินค้าที่มีความเหมาะสมกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เนื่องจากจะช่วยลดการใช้พื้นที่ที่เป็นจุดตรวจรับสินค้าและจุดหยิบสินค้าออก ช่วยลด

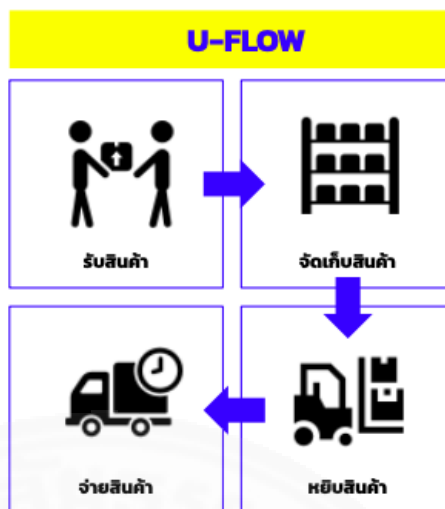
แรงงานคนและการใช้อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ต้องใช้เมื่อมีการขนย้ายสินค้า เพราะมีจุดรับและจ่ายสินค้าในบริเวณเดียวกัน โดยนอกจากประโยชน์ในการใช้พื้นที่คลังสินค้าแล้ว ยังง่ายต่อการควบคุมรักษาความปลอดภัยด้วย



ภาพที่ 5.15 แสดงผังพื้นอาคารคลังสินค้า A และ B

ตารางที่ 5.3 แสดงพื้นที่คลังสินค้าแต่ละส่วนในอาคาร A และ B

อาคาร A	ขนาดพื้นที่	อาคาร B	ขนาดพื้นที่
คลังสินค้า A1	1,600 ตร.ม.	คลังสินค้า B1	2,400 ตร.ม.
คลังสินค้า A2	1,540 ตร.ม.	คลังสินค้า B2	1,000 ตร.ม.
คลังสินค้า A3	1,540 ตร.ม.	คลังสินค้า B3	1,000 ตร.ม.
คลังสินค้า A4	1,600 ตร.ม.	คลังสินค้า B4	2,400 ตร.ม.
รวม	6,280 ตร.ม.	รวม	6,800 ตร.ม.



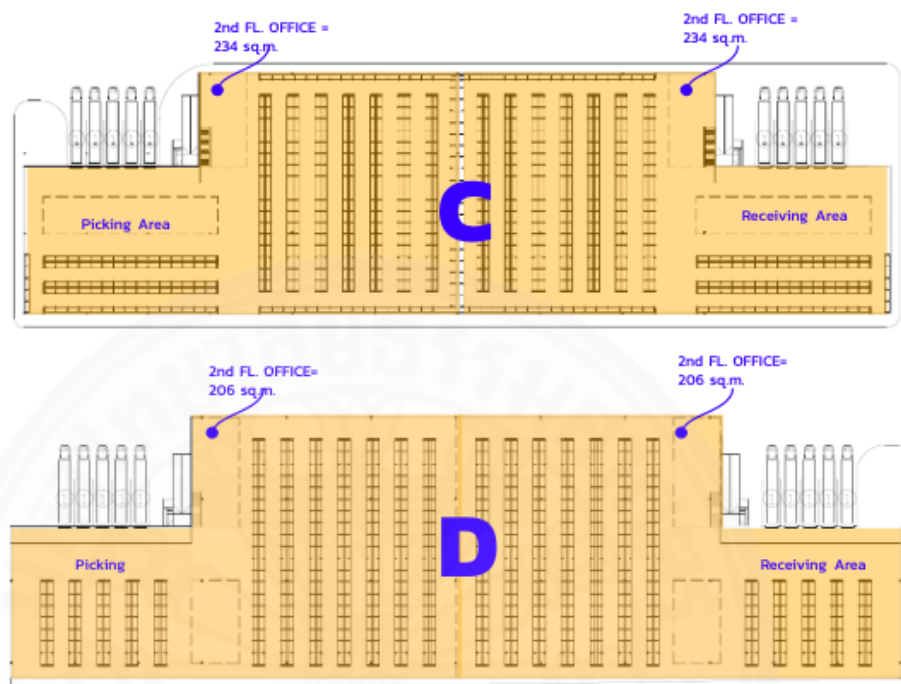
ภาพที่ 5.16 แสดงการไหลเวียนสินค้าแบบตัวยู (U-Flow)

● อาคาร C และ D

ประกอบด้วยคลังสินค้าแบบสร้างตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) เพื่อรองรับกลุ่มโลจิสติกส์ (3PLs) แต่ละอาคารสามารถแบ่งพื้นที่เช่าได้โดยการใช้ผนัง isowall เมื่อแบ่งแล้วจะมีขนาดแต่ละส่วนประมาณ 5,100 ตร.ม. โดยภาพรวมทั้งสองอาคารเป็นอาคารที่มีพื้นที่ให้บริการคลังสินค้าหลังละ 10,200 ตร.ม. และ 10,600 ตร.ม. ระยะความสูงพื้นคลังสินค้าจากพื้นถนนโครงการ 1.20 เมตร โดยมีบันไดและทางลาดสำหรับใช้งาน มีความสูงอยู่ที่ 8-10 เมตร (ระยะใช้งาน) น้ำหนักบรรทุกทุกพื้นคลังสินค้า 3,000-5,000 กิโลกรัม/ตารางเมตร มีห้องน้ำในส่วนบริการสำหรับพนักงานคลังสินค้า พื้นที่สำนักงานในตัวอยู่บริเวณชั้นลอยมีพื้นที่ประมาณ 200 ตารางเมตร มีระบบป้องกันอัคคีภัยอัตโนมัติ (Auto Heat Detector / Auto Smoke Detector) ระบบเตือนภัย (Fire Alarm) ระบบหัวกระจายน้ำดับเพลิง (Auto Sprinkler System)

โดยการจัดผังพื้นที่อาคารเป็นการวางผังแบบไหลผ่านตลอด (Flow Through) เนื่องจากการวางผังตามแบบนี้เหมาะสำหรับคลังสินค้ามีท่าเลที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งผลิตหรือโรงงาน ซึ่งในพื้นที่เองมีโรงงานอุตสาหกรรมหลายแห่ง โครงการจึงต้องการสร้างคลังสินค้าที่รองรับกลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์ที่มีลูกค้าจากโรงงานในพื้นที่ด้วย นอกจากนี้การที่ท่าเลที่ตั้งโครงการอยู่ในพื้นที่ตรงกลางระหว่างแหล่งผลิตและแหล่งจำหน่ายสินค้าทำให้พาหนะที่ใช้

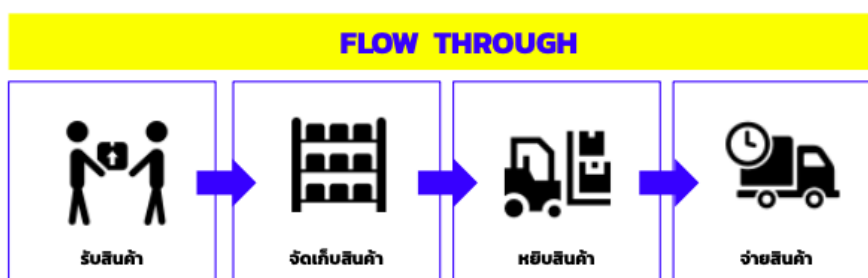
ส่งและรับสินค้าออกไปจำหน่ายอาจมีขนาดที่แตกต่างกัน ซึ่งการออกแบบผังคลังสินค้าด้วยวิธีนี้จะช่วยให้เกิดการไหลเวียนของสินค้าได้ดียิ่งขึ้น



ภาพที่ 5.17 แสดงผังพื้นอาคารคลังสินค้า C และ D

ตารางที่ 5.4 แสดงพื้นที่คลังสินค้าแต่ละส่วนในอาคาร C และ D

อาคาร C	ขนาดพื้นที่	อาคาร D	ขนาดพื้นที่
คลังสินค้า C	10,674 ตร.ม.	คลังสินค้า D	11,012 ตร.ม.



ภาพที่ 5.18 แสดงการไหลเวียนสินค้าแบบผ่านตลอด (Flow Through)

2) พื้นที่ส่วนกลาง

ระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานของโครงการที่จัดเตรียมไว้ให้ ได้แก่ ด้านต่าง ๆ ดังนี้

- ถนนรอบโครงการมีความกว้าง 10-12 เมตร ทางเข้าด้านหน้ากว้าง 30 เมตร สามารถรองรับรถบรรทุกทุกขนาดความยาว 10 และ 16 เมตรได้
- พื้นที่สีเขียวส่วนกลาง ส่วนใหญ่จะอยู่บริเวณด้านหน้าโครงการบริเวณอาคารสำนักงาน เป็นพื้นที่ปลูกหญ้าและต้นไม้ใหญ่บริเวณทางเท้าและริมถนน

3) ระบบต่าง ๆ ในคลังสินค้า

- ระบบแบ่งผนัง ISOWALL เพื่อความสะดวกในการแบ่งพื้นที่คลังสินค้า ย่อยในกรณีที่มีการขยายและการปรับพื้นที่เพิ่มเติมให้ผู้เช่า
- ระบบรักษาความปลอดภัยโดยการใช้กล้อง CCTV บริเวณถนน โดยรอบโครงการและภายในคลังสินค้าแต่ละอาคาร
- รถยกโฟล์คลิฟต์ เครนยกสินค้า ช่างประจำโครงการ ได้แก่ ช่างเครื่องเทคนิค ช่างไฟฟ้า และช่างประปา
- ระบบสัญญาณอินเตอร์เน็ตและเครือข่ายโทรศัพท์
- ระบบป้องกันน้ำท่วม มีการฝังท่อคอนกรีตเพื่อระบบน้ำอัตโนมัติในกรณีที่โครงการเริ่มมีน้ำขังเกินกว่าระดับที่กำหนดรอบโครงการรวมถึงการตั้งพื้นคลังสินค้าที่ความสูง 1.20 เมตร

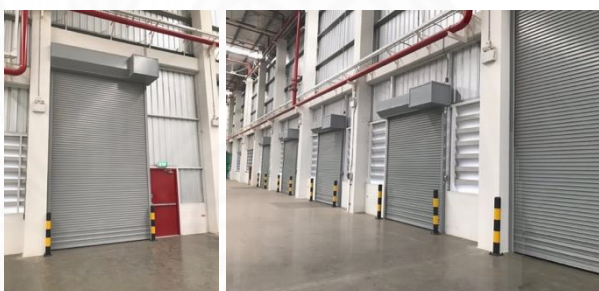


ภาพที่ 5.19 แสดงรูปแบบประตูและทางลาดเข้าคลังสินค้า

- ระบบดับเพลิง



ภาพที่ 5.20 แสดงรูปแบบระบบดับเพลิงที่ติดตั้งในคลังสินค้า
ที่มา : บ.ซีเอเค อินเตอร์เนชั่นแนล



ภาพที่ 5. 21 แสดงรูปแบบระบบประตูคลังสินค้า

5.6.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price)

1) ค่าเช่าพื้นที่คลังสินค้า

โครงการกำหนดราคาเช่าเป็น 2 ส่วนหลักคือส่วนคลังสินค้าสำเร็จรูป (Ready-Built) และคลังสินค้าแบบสร้างตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) โดยเกณฑ์ในการตั้งราคาคิดจากราคาตลาดในปีปัจจุบัน คลังสินค้าสำเร็จรูปมีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 160 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน และคลังสินค้าแบบสร้างตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) มีอัตราค่าเช่าอยู่ที่ 150 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน อยู่ในเกณฑ์สูงกว่าราคาเช่าเฉลี่ยในพื้นที่ที่ปัจจุบันอยู่ที่ 148 บาท (ราคาเช่าในพื้นที่อยู่ระหว่าง 120-182 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน)

2) ค่าบริการเพิ่มเติม

กรณีต้องการพื้นที่สำนักงานในคลังสินค้าแบบสำเร็จรูป หรือ การขอใช้บริการรถยกเพิ่มเติม

5.6.3 กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

แบ่งออกเป็น 2 ช่องทางหลักคือ

1) ช่องทางออนไลน์

เนื่องจากเป็นช่องทางที่สามารถสื่อสารได้รวดเร็วลดระยะเวลาในการส่งผ่านข้อมูลไปยังกลุ่มลูกค้าได้ อีกทั้งยังเป็นช่องทางการสื่อสารไร้พรมแดนสามารถสื่อสารออกไปยังกลุ่มลูกค้าประเทศอื่น ๆ ได้ง่ายและรวดเร็ว

- **Website** ใช้เว็บไซต์ของโครงการในการให้ข้อมูลหลังสินค้าที่ลูกค้าต้องการ การติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมสามารถตอบโต้กับลูกค้าได้รวดเร็ว ทำให้ไม่สูญเสียโอกาสทางธุรกิจ อีกทั้งการทำเว็บไซต์ทางการของบริษัทจะช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์ความเป็นมืออาชีพของโครงการมากขึ้น
- **Online Agency** เช่น JLL, CBRE เพื่อเพื่อเพิ่มโอกาสที่ลูกค้าจะรู้จัก และสามารถเปรียบเทียบคุณสมบัติของโครงการกับโครงการอื่น ๆ ได้ง่าย
- **Facebook** กลุ่มอุตสาหกรรมและผู้ให้บริการโลจิสติกส์และกลุ่ม E-Commerce เน้นการสร้างการเข้าถึงที่ง่ายและสะดวกให้แก่กลุ่มลูกค้าโลจิสติกส์ ที่มีกลุ่มใน Facebook เพื่อแสดงตัวตนของแต่ละบริษัทและมีการพูดคุย การแจ้งข่าว การแลกเปลี่ยนข้อมูลซึ่งกันและกัน



ภาพที่ 5.22 ช่องทางการขายแบบออนไลน์ของโครงการ

2) ช่องทางออฟไลน์

เป็นช่องทางหลักในการจัดจำหน่ายเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่มีความเฉพาะเจาะจง (Niche Market) จากการสัมภาษณ์พบว่าช่องทางที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดคือช่องทางการติดต่อโดยตรง (Direct Marketing)

- **สำนักงานขาย/พนักงานขาย** มีสำนักงานขายตั้งอยู่ในบริเวณพื้นที่โครงการ เพื่อเป็นช่องทางหลักในการเป็นจุดศูนย์กลางทั้งการขายและการ

บริหารโครงการโดยมีพนักงานขายเพื่อให้นำเสนอข้อมูลโครงการแก่ลูกค้า การทำสัญญาและการบริการหลังการขาย

- **นิทรรศการแสดงสินค้าอุตสาหกรรม** เช่น งาน Logistics and warehouse งาน TILOG-LOGISTIX (งานเจรจาธุรกิจกับกลุ่มโลจิสติกส์) เพื่อสร้างการรับรู้ด้านตราสินค้า (Brand Awareness) ให้เกิดขึ้นกับกลุ่มอุตสาหกรรมการผลิตและกลุ่มโลจิสติกส์



ภาพที่ 5.23 แสดงช่องทางการจำหน่ายแบบออฟไลน์ของโครงการ

5.6.4 กลยุทธ์ทางด้านส่งเสริมการตลาด (Promotion)

- ส่งเสริมการตลาดโดยการใช้ Direct Marketing เนื่องจากเป็นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Niche Market)
- ใช้การขายโดยพนักงานขายของโครงการ (Sale Representative)
- ติดตามและกระตุ้นการขายโดยตรงผ่านโทรศัพท์, Email, SMS
- หาฐานลูกค้าจากกลุ่มอุตสาหกรรมใน อ.วังน้อย จ.อยุธยา , กลุ่ม E-Commerce ที่มีการพักรับสินค้าขนส่งสินค้าผ่านเส้นทางพหลโยธิน, ข้อมูลการจัดทะเบียนผู้ประกอบการโรงงานในย่านใกล้เคียง,
- ป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ 2 ป้าย บริเวณขาเข้าและขาออกของถนนพหลโยธิน
- สร้าง LINE@ เพื่อรายงานสถานการณ์ ให้แก่ตัวแทนผู้เช่า เช่น ในกรณีแจ้งเตือนฉุกเฉิน, กรณีที่มีการแจ้งผู้เช่าเกี่ยวกับจัดการภายในระหว่างวัน, แจ้งค่าใช้จ่ายให้แก่กลุ่ม ผู้เช่า เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่า

สาธารณูปโภคได้ในเวลาอันรวดเร็วและเพื่อให้ผู้เช่าสามารถแจ้ง เหตุ
ฉุกเฉินหรือแจ้งเรื่อง ร้องเรียนได้ในเวลารวดเร็ว

โดยการจัดทำ IMC (Integrated Marketing Communication) หรือการ
พัฒนาแผนงานในการสื่อสารการตลาด ที่ใช้สื่อในหลายรูปแบบ ตามขั้นตอนต่าง ๆ
ดังนี้

1) Create Awareness

การสร้างการรับรู้ถึงตราสินค้าของโครงการผ่านการสื่อสารโดย

- ตัวแทนขายโครงการเข้าแนะนำตัวกับบริษัทผู้เช่า ผ่านทางการส่ง
จดหมายแนะนำตัว อีเมลล์ โทรศัพท์ เนื่องจากกลุ่มลูกค้ามีความ
เฉพาะเจาะจงการลงทุนกับการจ้างตัวแทนขายที่รู้กลุ่มเป้าหมายชัดเจนจึงมี
ความสำคัญมากที่สุด
- สร้างเว็บไซต์ของโครงการเพื่อให้ลูกค้าสามารถเห็นข้อมูลโครงการได้
ง่ายและช่วยให้ตราสินค้าดูมีความน่าเชื่อถืออีกด้วย
- งานแสดงสินค้า โดยการเข้าร่วมในงานแสดงสินค้าหรืองานเจรจาธุรกิจ
ในรูปแบบการตั้งบูธขนาดเล็กหรือการตั้งป้ายโฆษณาแบบ Roll Up
- สร้างป้ายขนาดใหญ่ (Billboard) เพื่อติดประชาสัมพันธ์บริเวณริมถนน
พหลโยธิน



ภาพที่ 5.24 รูปแบบสื่อที่ใช้เพื่อการสร้างการรับรู้ถึงตราสินค้าของโครงการ

2) Drive Trial

ในปีแรก ๆ ที่เปิดโครงการใช้ข้อตกลงที่น่าสนใจในการดึงดูดให้
ลูกค้าสนใจเข้ามาชมโครงการในสถานที่จริงก่อน ในปีถัดไปเมื่อมีผู้เช่าแล้ว

จูงใจให้คนเข้ามาเยี่ยมชมโครงการผ่านการนำชื่อกลุ่มบริษัทที่เข้ามาใช้งานพื้นที่คลังสินค้ามาประชาสัมพันธ์เพื่อให้ผู้เช่ารายอื่นที่กำลังสนใจโครงการตัดสินใจเข้ามาเยี่ยมชมโครงการหรือเข้ามาทดลองเจรจา

3) Drive Experience

โดยการหาพันธมิตร (Partner) ทางธุรกิจในด้านการขนส่งโลจิสติกส์เข้ามาเป็นผู้ให้บริการด้านการขนส่งแก่กลุ่มลูกค้า SMEs และ E-Commerce ให้สามารถใช้บริการได้ในราคาพิเศษ เพื่อดึงดูดลูกค้ากลุ่มนี้ให้เลือกเข้ามาใช้บริการมากขึ้น

4) Create Brand Loyalty

มีการให้ราคาเช่าในอัตราพิเศษแก่ผู้เช่าที่เช่ามาเป็นเวลานาน มีการรับประกันการทำสัญญาเช่าให้แก่ผู้เช่า

5.6.5 กลยุทธ์ทางด้านพันธมิตรโครงการ (Partner)

1) ร่วมมือกับพันธมิตรที่เป็นบริษัทที่ให้บริการด้าน Solution เกี่ยวกับคลังสินค้า ทั้งในรูปแบบของระบบด้านการจัดเก็บ ระบบติดตั้งสายพานลำเลียง ระบบการคัดแยกและระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อให้บริการกับลูกค้าเป้าหมายหลักคือกลุ่มลูกค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้ากลุ่มนี้ที่ส่วนมากไม่ได้เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ ทำให้ขาดอำนาจต่อรองในด้านราคากับกลุ่มบริษัทจัดการระบบคลังสินค้า การสร้างพันธมิตรกับกลุ่มบริษัทเหล่านี้นอกจากจะช่วยให้ลูกค้าได้ใช้ระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพช่วยส่งเสริมธุรกิจของผู้เช่าแล้วยังช่วยให้โครงการเองได้รับความไว้วางใจ สร้างความประทับใจในโครงการ ทำให้ลูกค้าเกิดความซื่อสัตย์ต่อตราสินค้าในอนาคต (Brand Loyalty) ทำให้เกิดการประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปากต่อไปในอนาคต ช่วยลดค่านายหน้าหรือค่าการตลาดของโครงการ นอกจากนี้ลูกค้าอาจสัญญาในระยะยาวช่วยลดความเสี่ยงของโครงการจากการขาดผู้เช่าได้



ภาพที่ 5.25 ตัวอย่างผู้ให้บริการด้านระบบจัดการคลังสินค้า เช่น บริษัท ออโตเมชันเวิร์ค จำกัด

2) ร่วมมือโดยเป็นพันธมิตรกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นที่เป็นบริษัท ให้บริการด้านให้บริการด้านการขนส่ง ซึ่งนอกจากจะเป็นเป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเข้าพื้นที่ ขนาดใหญ่กว่า 10,000 ตร.ม. ขึ้นไปแล้ว การร่วมมือในการหาผู้ให้บริการขนส่งแก่กลุ่มลูกค้า E-Commerce จะช่วยสำหรับให้ลูกค้ากลุ่ม E-Commerce เสียค่าขนส่งสินค้าในอัตราพิเศษ เพื่อให้ลูกค้ากลุ่มนี้เกิด BRAND LOYALTY จากการได้สิทธิพิเศษ



บทที่ 6

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการคลังสินค้าเพื่อใช้ในการลงทุนโดยจัดทำตามสมมติฐานกรณีการซื้อที่ดินและมีการกู้ยืมเพื่อพัฒนาโครงการ โดยการใช้ข้อมูลราคาตลาดของที่ดินโครงการในอำเภอวังน้อย จ.พระนครศรีอยุธยา ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในการด้านการตลาดนำมาประเมินต้นทุนโครงการ ต้นทุนการบริหารจัดการเพื่อนำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน จากการหาผลตอบแทนโครงการโดยใช้ตัวชี้วัดในด้านระยะเวลาการคืนทุน (Payback Period), มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return : IRR) เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจการเลือกลงทุนโครงการ โดยการใช้ข้อมูลประกอบการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินดังนี้

6.1 รายละเอียดโครงการ

ตารางที่ 6.1 รายละเอียดโครงการ

รายละเอียด	พื้นที่	หน่วย
ขนาดที่ดิน	35-1-37	ไร่
คิดเป็นพื้นที่ดินโครงการทั้งหมด	56,548	ตร.ม.
พื้นที่คลังสินค้าให้เช่า	34,766	ตร.ม.
พื้นที่ถนนส่วนกลาง (ถนนและโดยรอบ)	20,485	ตร.ม.
พื้นที่อาคารส่วนกลาง (สำนักงาน)	297	ตร.ม.
พื้นที่ภูมิทัศน์	2,118	ตร.ม.

โครงการแบ่งเป็นอาคารคลังสินค้า 4 หลัง และแบ่งชนิดคลังสินค้าตามประเภทคลังสินค้าได้เป็น 2 ประเภท คือ คลังสินค้าแบบสร้างตามความต้องการของเจ้าของ (Built-to-Suit) และคลังสินค้าแบบสำเร็จรูป (Ready-Built)

6.2 ระยะเวลาการดำเนินโครงการ

ระยะเวลาในการก่อสร้างเริ่มตั้งแต่ขั้นการพัฒนาที่ดินจนถึงก่อสร้างเสร็จพร้อมเปิดใช้งานอาคาร คิดเป็นระยะเวลา 12 เดือน

6.3 สมมติฐานด้านต้นทุนในการพัฒนาโครงการ

ต้นทุนค่าที่ดิน มาจากราคาตลาดของที่ดินโดยมีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 3,500,000 บาทต่อไร่ หรือคิดเป็นราคาตารางวาละ 8,750 บาท โดยมีเนื้อที่ดินทั้งสิ้น 35-1-37 ไร่ คิดเป็นเงินทั้งสิ้น 123,690,000 บาท รวมถึงค่าพัฒนาที่ดินและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ดังนี้

- ต้นทุนที่ดิน

ค่าที่ดิน	123,690,000 บาท
ค่าถมดิน	8,835,000 บาท
ค่าอากรแสตมป์	618,450 บาท
ค่าธรรมเนียมการโอนที่ดิน	1,236,900 บาท
<u>รวม ต้นทุนค่าที่ดิน</u>	<u>134,380,350 บาท</u>

ต้นทุนค่าก่อสร้างของโครงการประกอบด้วยค่าก่อสร้างอาคารคลังสินค้าซึ่งคิดเป็นพื้นที่หลักของโครงการ การพัฒนาพื้นที่โดยรอบโครงการ รวมถึงงานระบบต่าง ๆ ดังนี้

- ต้นทุนค่าก่อสร้าง

ค่าพัฒนาอาคาร	347,660,000 บาท
ค่าพัฒนาพื้นที่ภายนอกอาคาร	
งานถนนภายในโครงการและ-	
ระบบระบายน้ำท่วม	21,019,000 บาท
งานโรงอาหารส่วนกลางและสนง.	2,227,500 บาท
งานระบบไฟฟ้าภายในโครงการ	14,025,200 บาท
งานระบบประปาภายในโครงการ	2,200,000 บาท
ระบบระบายอากาศ	800,000 บาท
ระบบดับเพลิงอัตโนมัติ (Sprinkler System)	26,074,500 บาท
ค่าอุปกรณ์และรถยก	800,000 บาท
งานตกแต่งบริเวณโดยรอบ	423,600 บาท
<u>ค่าระบบรักษาความปลอดภัย</u>	<u>1,000,000 บาท</u>
<u>รวม ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ</u>	<u>416,229,800 บาท</u>

- ต้นทุนค่าบริการวิชาชีพและค่าใช้จ่ายสำรองในกรณีฉุกเฉิน

ค่าบริการในการออกแบบอาคาร ค่าควบคุมงานก่อสร้าง ค่าบริหารงานก่อสร้าง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1 ของค่าก่อสร้างต่อรายการ และค่าเงินสำรองในกรณีฉุกเฉิน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 3 ของค่าก่อสร้างโครงการ ดังนี้

ค่าออกแบบและค่าควบคุมงาน	12,486,894 บาท
ค่าบริหารงานก่อสร้าง	4,162,298 บาท
<u>ค่าใช้จ่ายสำรองในกรณีฉุกเฉิน</u>	<u>8,324,596 บาท</u>
<u>รวม ค่าบริการทางวิชาชีพและค่าใช้จ่ายสำรอง</u>	<u>24,973,788 บาท</u>
สรุปได้ว่า <u>รวมเงินลงทุนในการพัฒนาโครงการทั้งสิ้น</u>	<u>575,583,938 บาท</u>

6.4 โครงสร้างต้นทุนของเงินลงทุน

การลงทุนโครงการแบ่งสัดส่วนเงินลงทุนในการพัฒนาโครงการจากเงินกู้ยืมระยะยาวและเงินลงทุนจากส่วนของเจ้าของ ดังนี้

เงินกู้ยืมระยะยาว	402,908,757 บาท
ส่วนของเจ้าของ	172,675,181 บาท
<u>รวมเงินลงทุนในการพัฒนาโครงการทั้งสิ้น</u>	<u>575,583,938 บาท</u>

6.5 อัตราการคิดลดของโครงการ (Discount Rate)

ใช้วิธีต้นทุนทางการเงินเฉลี่ยของเงินทุน (WACC) เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน

$$WACC = W_e * K_e + W_d * K_d * (1 - T)$$

โดย	W_e	หมายถึง สัดส่วนเงินลงทุนของผู้ถือหุ้น
	K_e	หมายถึง ต้นทุนเงินลงทุนของผู้ถือหุ้น (Cost of Capital)
	W_d	หมายถึง สัดส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาว
	K_d	หมายถึง ต้นทุนของหนี้สินก่อนเสียภาษี (Cost of Debt)

มีรายละเอียดของข้อมูลที่ใช้เป็นสมมติฐานทางการเงินของโครงการดังนี้

- ต้นทุนของหนี้สินก่อนเสียภาษี (K_d) หรือ Cost of Debt คิดจากประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (Minimum Loan Rate) เฉลี่ยจากธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารเกียรตินาคิน ธนาคารกรุงไทย และธนาคารไทยพาณิชย์ ในช่วงมกราคม 2562 คิดเป็น $MLR + 1 = 7.25\%$
- อัตราภาษีนิติบุคคล (Corporate income tax) = 20%

- ต้นทุนเงินลงทุนของผู้ถือหุ้น (K_e) หรือ Cost of Capital ใช้สูตร

$$CAPM = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

โดยจากการคำนวณค่าสัมประสิทธิ์ผลตอบแทนต่อความเสี่ยงของธุรกิจ (β) ได้คำนวณจากข้อมูลจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยเป็นค่าจากบริษัท WHA และ FPT (บริษัทเฟรเซอร์ พร็อพเพอร์ตี้ ไทยแลนด์ หรือ TICON) ซึ่งทำให้ได้ค่า $\beta = 1.2$ ส่งผลต่อการคำนวณค่า K_e ได้เท่ากับ 19.77% ซึ่งไม่สามารถนำมาเปรียบเทียบกับขนาดธุรกิจคลั่งสินค้าที่มีความแตกต่างกันได้ เนื่องจากทั้งสองบริษัทมีส่วนแบ่งทางการตลาดมากที่สุดในประเทศและได้ดำเนินการบริหารสินทรัพย์ของคลั่งสินค้าผ่านการขายกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ทำให้ผลตอบแทนในธุรกิจมีความแตกต่างกัน ดังนั้นผู้จัดทำโครงการจึงใช้ค่า K_e ที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่มีขนาดของธุรกิจใกล้เคียงกัน โดยได้ค่า $K_e = 12\%$

- Risk free rate (R_f) หมายถึง อัตราผลตอบแทนที่ไม่มีความเสี่ยง พิจารณาใช้อัตราผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาล ที่ระยะเวลา 30 ปี คิดเป็น 3.33% (ที่มา : สมาคมตราสารหนี้ไทย)
- Risk Premium (R_m) หมายถึง อัตราผลตอบแทนจากตลาดหุ้น คิดเป็น 17.50% (ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย)
- Beta (β) หมายถึง ค่าสัมประสิทธิ์ผลตอบแทนต่อความเสี่ยงของธุรกิจ

คำนวณจากการถ่วงน้ำหนักของธุรกิจคลั่งสินค้าที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ คือ WHA , TICON ดังนี้

		WHA	TICON
Leverage Beta		1.33	0.34
ภาษีนิติบุคคล		20%	20%
โครงสร้างของเงินลงทุน	W_d	61%	41%
	W_e	31.00%	59%
	ได้ B_u	0.59	0.22

ใช้สูตร $BL = B_u \cdot (1 + (1 - t) \cdot (W_d / W_e))$ เพื่อหาค่า

$$BL = 1.2$$

ตารางที่ 6.3 ตารางแสดงอัตราค่าเช่าคลังสินค้าของโครงการ

อาคาร	คลังสินค้า	พื้นที่เช่า	แบ่งเป็นพื้นที่สนง.	พื้นที่เช่ารวม	Rental (THB)
A	A1	1,600.00	ไม่มี	1,600.00	160
	A2	1,540.00	ไม่มี	1,540.00	160
	A3	1,540.00	ไม่มี	1,540.00	160
	A4	1,600.00	ไม่มี	1,600.00	160
B	B1	2,400.00	ไม่มี	2,400.00	160
	B2	1,000.00	ไม่มี	1,000.00	160
	B3	1,000.00	ไม่มี	1,000.00	160
	B4	2,400.00	ไม่มี	2,400.00	160
C	C	10,674.00	234	10,674.00	150
D	D	11,012.00	206	11,012.00	150

สรุป คิดเป็นพื้นที่เช่าทั้งหมด 34,766.00 ตร.ม.

ค่าเช่าเฉลี่ยทั้งโครงการ 158.00 บาท/ตร.ม./เดือน

1) อัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy Rate)

โดยสมมติฐานทางการเงินของทางโครงการได้คำนวณจากอัตราการเช่าดังนี้

ปีที่ 1 อัตราการเช่าพื้นที่ร้อยละ 70

ปีที่ 2 อัตราการเช่าพื้นที่ร้อยละ 80

ปีที่ 3 อัตราการเช่าพื้นที่ร้อยละ 85

เนื่องจากคาดการณ์ว่าโครงการดำเนินการโดยผู้พัฒนาโครงการใหม่ที่ยังไม่เป็นที่รู้จักในตลาด จึงได้ตั้งสมมติฐานที่ต่ำกว่าอัตราการเช่าเฉลี่ยในพื้นที่และเพิ่มขึ้นใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยในพื้นที่ในระหว่างปีที่ 2-3 (อัตราค่าเช่าเฉลี่ยในพื้นที่ ร้อยละ 87)

6.6 สมมติฐานด้านรายจ่ายของโครงการ

- ค่าใช้จ่ายในการบริหารโครงการ

ในส่วนค่าใช้จ่ายคงที่จะประกอบด้วยเงินเดือนพนักงานในแผนกต่าง ๆ เงินเดือนพนักงาน Admin เงินเดือนพนักงานบัญชี เงินเดือนฝ่ายขายและการตลาด ค่าพนักงานรักษาความปลอดภัย ผู้ดูแลสถานที่ และช่างซ่อมบำรุง และปรับเปลี่ยนในอัตราร้อยละ 3 ต่อปี โดยรวมคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7 ของรายได้ก่อนหักค่าดำเนินการ

- ค่าการตลาด (Marketing Expense)

ในปีแรกและปีก่อนเปิดใช้โครงการคิดค่าการตลาดในการประชาสัมพันธ์โครงการให้เป็นที่รู้จัก เท่ากับ 482,000 บาทและน้อยลงในถัดไป สำหรับในปีที่ 3 หรือปีก่อนสัญญาสิ้นสุดลงจะมีค่าใช้จ่ายมากกว่าปีอื่น ๆ ในการหาลูกค้ารายใหม่

- ค่านายหน้า คิดเป็นสัดส่วนเท่ากับรายได้ 1 เดือนต่อปี ต่อการทำสัญญาเช่า 3 ปี

- เงินสำรองสำหรับการปรับปรุง (CAPEX)

คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 2 ของรายได้รายได้ก่อนหักค่าดำเนินการ

- ค่าประกัน คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 0.5 ของค่าก่อสร้างอาคารทุกหลังในโครงการ
- ค่าภาษีโรงเรือน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.5 ของกำไรก่อนหักภาษี
- ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคล คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 ของกำไรก่อนหักภาษี

6.7 การวิเคราะห์มูลค่าโครงการตามแนวคิดทางการเงิน

1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value : NPV)

การคำนวณหาผลรวมสุทธิของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายที่เกิดขึ้นในช่วงระยะเวลาของโครงการ โดยใช้เกณฑ์การตัดสินใจลงทุนเมื่อมีค่าเป็นบวก หมายถึงโครงการสามารถให้ค่ากระแสเงินสดเป็นบวกได้เมื่อคิดถึงหลักการค่าของเงินตามเวลาและต้นทุนของเงินลงทุน โดยใช้สูตร

$$NPV = CF_0 + \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1 + r)^i}$$

โดยผลการวิเคราะห์ทางการเงินพบว่าได้ NPV=321.38 ล้านบาทมีค่าเป็นบวก หมายความว่านักลงทุนสามารถยอมรับการลงทุนในโครงการนี้ได้

2) อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return : IRR)

การหาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเป็นศูนย์ (NPV=0) ซึ่งใช้เกณฑ์ในการยอมรับการลงทุนเมื่อการลงทุนนี้ให้อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) ที่มากกว่าอัตราต้นทุนของเงินทุนของโครงการ โดยผลการวิเคราะห์ทางการเงินพบว่าโครงการมีค่า IRR=10.77% ซึ่งมากกว่าผลตอบแทนที่นักลงทุนคาดหวังทำให้โครงการมีความเหมาะสมที่จะลงทุน

3) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

การหาที่ใช้เกณฑ์การหาช่วงเวลาที่ได้รับผลรวมของกระแสเงินสดรับ (Cash inflow) มีค่าเท่ากับเงินลงทุนในปีแรก โดยปกติธุรกิจคลังสินค้ามีระยะเวลาคืนทุนที่ 8-13 ปี เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง ทั้งค่าที่ดินและค่าก่อสร้างอาคารและรับรู้รายได้จากค่าเช่า (ที่มา : ศูนย์วิจัยกรุงศรี แนวโน้มธุรกิจอุตสาหกรรม ปี 2561-2563 ธุรกิจคลังสินค้า) โดยผลการวิเคราะห์ทางการเงินพบว่าโครงการระยะเวลาคืนทุนที่ 10 ปี 4 เดือน มีความเหมาะสมที่จะลงทุน

ตารางที่ 6.4 ตารางสรุปการวิเคราะห์มูลค่าโครงการตามแนวคิดทางการเงิน

NPV	321.38 ล้านบาท
IRR	10.77 %
Payback Period	10 ปี 4 เดือน

6.8 การวิเคราะห์ทางการเงินแบบสมมติภาพ (Scenario Analysis)

เป็นการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงปัจจัยทางการเงินทั้งในด้านต้นทุนและการรับรู้รายได้ คือ ราคาเช่า ราคาค่าก่อสร้าง อัตราดอกเบี้ย ราคาที่ดิน และอัตราค่าเช่าพื้นที่คลังสินค้า โดนเป็นการวิเคราะห์จากการคาดการณ์เหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคตและทำให้ปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้เปลี่ยนแปลง โดยแบ่งเหตุการณ์ต่าง ๆ ออกเป็น 3 กรณี ประกอบด้วย

1) Base Case Scenario

ตารางที่ 6.5 การวิเคราะห์ทางการเงินแบบ Base Case Scenario

กรณีที่ 1	Base Case
ปัจจัย	ราคาเช่า (0.00%)
	ต้นทุนค่าก่อสร้าง (0.00%)
	อัตราดอกเบี้ย (0.00%)

		ต้นทุนค่าที่ดิน (0.00%)
		อัตราการใช้ (ปกติ 70%)
WACC		7.66%
Ke		12.00%
NPV	Project	321.38
	Equity	15.89
IRR	Project	10.77%
	Equity	12.38%
ระยะเวลาคืนทุนโครงการ 10 ปี 4 เดือน		

2) Best Case Scenario

ตารางที่ 6.6 การวิเคราะห์ทางการเงินแบบ Best Case Scenario

กรณีที่ 2		Best Case
ปัจจัย		ราคาค่าเช่า (+ 2.50%)
		ต้นทุนค่าก่อสร้าง (0.00%)
		อัตราดอกเบี้ย (0.00%)
		ต้นทุนค่าที่ดิน (-2.50%)
		อัตราการใช้ (95%)
WACC		7.66%
Ke		12.00%
NPV	Project	389.13
	Equity	57.16
IRR	Project	11.41%
	Equity	13.42%
ระยะเวลาคืนทุนโครงการ 9 ปี 7 เดือน		

3) Worst Case Scenario

ตารางที่ 6.7 การวิเคราะห์ทางการเงินแบบ Worst Case Scenario

กรณีที่ 3		Worst
Description		ราคาค่าเช่า(-2.50%)
		ต้นทุนค่าก่อสร้าง (+2.50%)

		อัตราดอกเบี้ย (+ 1.00%)
		ต้นทุนค่าที่ดิน (+ 2.50%)
		อัตราค่าเช่า (Low)
WACC		7.70%
Ke		12.00%
NPV	Project	250.31
	Equity	-30.98
IRR	Project	10.08%
	Equity	11.29%
ระยะเวลาคืนทุนโครงการ 11 ปี 7 เดือน		

6.9 การวิเคราะห์ทางการเงินแบบความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงมูลค่าสุทธิ โดยมีตัวแปรที่นำมาศึกษาคือ ราคาเช่า ต้นทุนค่าก่อสร้าง อัตราดอกเบี้ย ราคาที่ดิน และอัตราค่าเช่าพื้นที่คลังสินค้า ว่าแต่ละตัวแปรจะส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ ดังนี้

1) ราคาเช่า (Rental Price)

พบว่าราคาเช่าเปลี่ยนแปลงไปจะส่งผลกระทบต่อ NPV, IRR และ Payback Period โดยเมื่ออัตราค่าเช่าเพิ่ม NPV, IRR จะเพิ่มขึ้นและ Payback Period จะน้อยลง ดังแสดงในตารางที่ 6.8

ตารางที่ 6.8 ตารางแสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยปัจจัยด้านราคาเช่า

ราคาเช่า		- 10.00%	- 5.00%	- 2.50%	0.00%	+ 2.50%	+ 5.00%	+ 10.00%
		142 บาท	150 บาท	154 บาท	158 บาท	162 บาท	166 บาท	174 บาท
WACC		7.66%	7.66%	7.66%	7.66%	7.66%	7.66%	7.66%
Ke		12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%
NPV	Project	226.43	273.91	297.65	321.38	345.12	368.86	416.34
	Equity	-36.63	-10.37	2.76	15.89	29.02	42.15	68.41

IRR	Project	9.92%	10.35%	10.56%	10.77%	10.98%	11.19%	11.59%
	Equity	11.11%	11.75%	12.07%	12.38%	12.70%	13.02%	13.65%

- 2) **ต้นทุนค่าก่อสร้าง (Construction Cost)** พบว่าต้นทุนค่าก่อสร้าง เปลี่ยนแปลงไปจะส่งผลกระทบต่อ NPV, IRR และ Payback Period โดยเมื่อต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่ม NPV, IRR จะลดลงและจะใช้เวลาในการคืนทุน (Payback Period) มากขึ้น ดังแสดงในตารางที่ 6.9

ตารางที่ 6.9 ตารางแสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยปัจจัยต้นทุนค่าก่อสร้าง

ต้นทุนค่าก่อสร้าง		- 10.00%	- 5.00%	- 2.50%	0.00%	+ 2.50%	+ 5.00%	+ 10.00%
		9,000	9,500	9,750	10,000	10,250	10,500	11,000
WACC		7.66%	7.66%	7.66%	7.66%	7.66%	7.66%	7.66%
Ke		12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%
NPV	Project	323.47	322.43	321.91	321.38	320.86	320.34	319.30
	Equity	11.34	13.62	14.75	15.89	17.03	18.17	20.45
IRR	Project	10.80%	10.79%	10.78%	10.77%	10.77%	10.76%	10.75%
	Equity	12.27%	12.32%	12.35%	12.38%	12.42%	12.45%	12.51%

- 3) **อัตราดอกเบี้ย (interest rate)** พบว่าอัตราดอกเบี้ยที่เปลี่ยนแปลงไปจะส่งผลกระทบต่อ NPV, IRR และ Payback Period โดยเมื่ออัตราดอกเบี้ยเพิ่ม NPV, IRR จะลดลงและจะใช้เวลาในการคืนทุน (Payback Period) มากขึ้น ดังแสดงในตารางที่ 6.10

ตารางที่ 6.10 ตารางแสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยปัจจัยอัตราดอกเบี้ย

อัตราดอกเบี้ย		- 3.00%	- 2.00%	- 1.00%	0.00%	+ 1.00%	+ 2.00%	+ 3.00%
		4.25%	5.25%	6.25%	7.25%	8.25%	9.25%	10.25%
WACC		7.54%	7.58%	7.62%	7.66%	7.70%	7.74%	7.78%
Ke		12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%
NPV	Project	338.92	333.02	327.18	321.38	315.65	309.96	304.33
	Equity	18.27	17.48	16.69	15.89	15.10	14.30	13.51
IRR	Project	10.80%	10.79%	10.78%	10.77%	10.76%	10.75%	10.74%
	Equity	12.44%	12.42%	12.40%	12.38%	12.36%	12.34%	12.33%

- 4) **ราคาที่ดิน (Land Cost)** พบว่าราคาที่ดินที่เปลี่ยนแปลงไปจะส่งผลกระทบต่อ NPV, IRR และ Payback Period โดยเมื่อราคาที่ดิน เพิ่ม NPV, IRR จะลดลงและจะใช้เวลาในการคืนทุน (Payback Period) มากขึ้น ดังแสดงในตารางที่ 6.11

ตารางที่ 6.11 ตารางแสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยปัจจัยราคาที่ดิน

ราคาที่ดิน		- 10.00%	- 5.00%	- 2.50%	0.00%	+ 2.50%	+ 5.00%	+ 10.00%
		3.15 ล้านบาท	3.33 ล้านบาท	3.41 ล้านบาท	3.50 ล้านบาท	3.59 ล้านบาท	3.68 ล้านบาท	3.85 ล้านบาท
WACC		7.66%	7.66%	7.66%	7.66%	7.66%	7.66%	7.66%
Ke		12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%
NPV	Project	333.94	327.66	324.52	321.38	318.25	315.11	308.83
	Equity	26.19	21.04	18.47	15.89	13.32	10.75	5.60
IRR	Project	10.95%	10.86%	10.82%	10.77%	10.73%	10.69%	10.61%
	Equity	12.65%	12.51%	12.45%	12.38%	12.32%	12.26%	12.13%

- 5) **อัตราการเช่าพื้นที่คลังสินค้า (Occupancy Rate)** พบว่าอัตราการเช่าพื้นที่คลังสินค้าที่เปลี่ยนแปลงไปจะส่งผลกระทบต่อ NPV, IRR และ Payback Period โดยเมื่ออัตราการเช่าพื้นที่คลังสินค้า เพิ่ม NPV, IRR จะเพิ่มขึ้นและจะใช้เวลาในการคืนทุน (Payback Period) น้อยลง ดังแสดงในตารางที่ 6.12

ตารางที่ 6.12 ตารางแสดงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยปัจจัยอัตราการเช่า

อัตราการเช่าพื้นที่		Very Low	Low	Neutral	High	Very High
WACC		7.66%	7.66%	7.66%	7.66%	7.66%
Ke		12.00%	12.00%	12.00%	12.00%	12.00%
NPV	Project	248.36	282.24	321.38	361.25	387.79
	Equity	-31.96	-16.42	15.89	40.84	59.00
IRR	Project	10.06%	10.32%	10.77%	11.15%	11.43%
	Equity	11.25%	11.62%	12.38%	13.01%	13.48%

รายการอ้างอิง

หนังสือและบทความในหนังสือ

คำนาย อภิปรัชญากุล. การจัดการพื้นที่คลังสินค้า. โฟกัสมีเดีย แอนด์ พับลิชชิ่ง, กรุงเทพมหานคร : 2559

คำนาย อภิปรัชญากุล. โลจิสติกส์และการจัดการซัพพลายเชนกลยุทธ์สำหรับลดต้นทุนและเพิ่มกำไร. โฟกัสมีเดีย แอนด์ พับลิชชิ่ง, กรุงเทพมหานคร : 2553

ธนิต โสรัตน์. คู่มือการจัดการคลังสินค้าและการกระจายสินค้า. บริษัท วี-เชิร์ฟ โลจิสติกส์ จำกัด กรุงเทพมหานคร 2552

ราชบัณฑิตยสถาน. พจนานุกรมราชบัณฑิตยสถาน พศ.2542. กรุงเทพมหานคร : นานมีบุ๊คส์พับลิเคชันส์, 2546

อรุณ บริรักษ์และคณะ. Warehouse การบริหารจัดการคลังสินค้าในประเทศไทย. กรุงเทพมหานคร : บริรักษ์พับลิชชิ่ง, 2559

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

Eureka Online Magazine(2556). Cross docking, the ultimate panacea for warehouse design. สืบค้นเมื่อ 1 ตุลาคม 2561, <http://eurekapub.eu/>

Knight Frank.(2561). Research ; Thailand Reports. สืบค้นเมื่อ 26 ตุลาคม 2561, www.knightfrank.co.th

Logistic Corner.(2559). การจัดการคลังสินค้า. สืบค้นเมื่อ 12 พฤศจิกายน 2561, <http://www.logisticscorner.com>

ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยา. (2561). แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2561-2563 ธุรกิจคลังสินค้า. สืบค้นเมื่อ 1 ตุลาคม 2561 <https://www.krungsri.com/bank/getmedia>

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2561). รายงานโลจิสติกส์ของประเทศไทยประจำปี 2560. สืบค้นเมื่อ 3 พฤศจิกายน 2561, <https://www.nesdb.go.th>

หน่วยวิเคราะห์เศรษฐกิจภาคบริการ ส่วนเศรษฐกิจรายสาขา ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจและเศรษฐกิจฐานราก. (2560). Industry Update ธุรกิจคลังสินค้า. สืบค้นเมื่อ 5 ตุลาคม 2561, <https://www.gsb.or.th/GSB-Research.aspx>

The background of the page features a large, faint, circular seal of Thammasat University. The seal contains the university's name in Thai and English, along with a central emblem.

ภาคผนวก ก
รายละเอียดโครงการและการก่อสร้าง



แสดงลักษณะอาคารคลังสินค้าโครงการ Warehouse 77

ที่มา : ผู้จัดทำรายงานการค้นคว้าอิสระ

ข้อมูลทั่วไป

ชื่อโครงการ :	Warehouse 77
พื้นที่โครงการ :	35-1-37 ไร่
ประเภทคลังสินค้า :	คลังสินค้าสำเร็จรูป (Ready Built) และคลังสินค้าแบบสร้างตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-suit)
ระยะสัญญาเช่า :	สัญญาเช่าระยะสั้น (ไม่เกิน 3 ปี) (Ready Built) สัญญาเช่าระยะยาว (3 ปีขึ้นไป) (Built-to-suit)
ราคาค่าเช่า :	150 บาท/ตร.ม./เดือน (Ready Built) 180 บาท/ตร.ม./เดือน (Built-to-suit) อัตราค่าเช่าในพื้นที่ 87% ราคาค่าเช่าเฉลี่ย 148 บาท/ตร.ม./เดือน
พื้นที่สำนักงาน :	มีเฉพาะในคลังสินค้าแบบสร้างตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-suit)
พื้นที่ส่วนกลาง :	มีอาคารสำนักงานโครงการด้านหน้าและมีโรงอาหารด้านหลังเพื่อให้บริการพนักงานในคลังสินค้า

คุณสมบัติของคลังสินค้า

ความสูงใช้สอย (Clear Height) :	10 เมตร
ความสามารถในการรับน้ำหนัก :	3 ตันและ 5 ตันต่อตร.ม.
งานโครงสร้าง :	คอนกรีตเสริมเหล็ก

- งานผนัง : ก่ออิฐมวลเบากรุด้วยแผ่นหลังคาเหล็ก (Metal Sheet)
 บางจุดติดตั้งเกล็ดระบายอากาศ
- งานพื้น : Burnished Floor สำหรับการใช้งานอุตสาหกรรม
- งานหลังคา : หลังคาโครงสร้างเหล็กมุงด้วยแผ่นหลังคาเหล็ก (Metal Sheet)
 บุนนวมกันความร้อนใต้หลังคา
 ช่องระบายอากาศด้านบนหลังคา
- งานระบบ :
- ระบบป้องกันอัคคีภัยแบบอัตโนมัติ ในอาคาร A, C และ D เนื่องจากมีพื้นที่เกิน 10,000 ตร.ม. โดยใช้เครื่องตรวจจับความร้อนและควันไฟอัตโนมัติ (Heat and Smoke Detector) เครื่องกระจายน้ำดับเพลิงอัตโนมัติ (Auto Sprinkler) ระบบปั๊มและสูบน้ำดับเพลิงในกรณีที่ไฟฟ้าดับ ไม่สามารถสูบน้ำได้ตามปกติ
 - ระบบประปาจากการประปาส่วนภูมิภาค
 - ระบบระบายน้ำโดยรอบพื้นที่โครงการ มีถังพักน้ำสามารถเปิดซ่อมบำรุงได้ และมีระบบบำบัดน้ำเสียในแต่ละอาคารก่อนปล่อยสู่สาธารณะ
 - ระบบรักษาความปลอดภัย มีพนักงานรักษาความปลอดภัยและระบบกล้องวงจรปิดรอบโครงการ



แสดงรูปแบบพื้นคลั่งสินค้า Burnished Floor

ที่มา : บริษัท พีพีเอ็น รุฟ โปรดักส์ จำกัด

<http://www.nutcongroup.com/งานพื้นBurnished>



แสดงรูปแบบหลังคาโครงสร้างเหล็กมุงด้วยแผ่นหลังคาเหล็ก(Metal Sheet)

ที่มา : บริษัท พีพีเอ็น รูฟ โปรดักส์ จำกัด

<http://ppn-metalsheet.com/แผ่นหลังคาพร้อมฉนวน-pu-foam-ลว/picture2/>



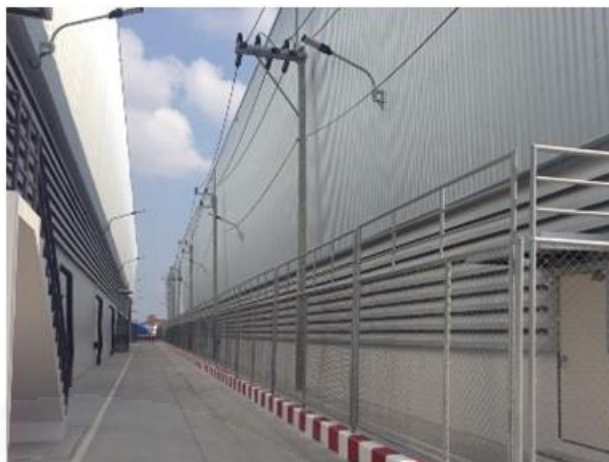
แสดงทางลาดคอนกรีตและอาคารสำนักงานด้านหน้า

ที่มา : บมจ. ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น



แสดงช่องจอดรถและทางลาดสำหรับขนถ่ายสินค้า

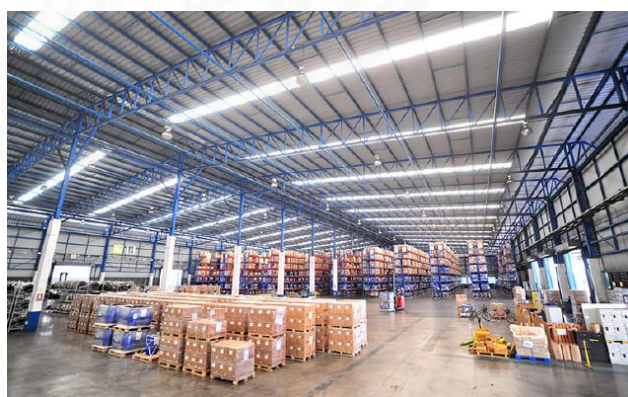
ที่มา : บมจ. ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น



แสดงรูปแบบผังอาคารคลังสินค้า
ที่มา : บริษัท สหไทย พรอพเพอร์ตี้ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์



แสดงลักษณะการยกสินค้าโดยใช้รถยกออกจากชั้นวาง
ที่มา : Trade & Logistics Siam Ltd.



แสดงลักษณะชั้นวางและที่เตรียมสินค้า
ที่มา : Trade & Logistics Siam Ltd

การบริหารการก่อสร้างโครงการ

การพัฒนาโครงการคลังสินค้าให้เข้าใช้ระยะเวลาในการเริ่มโครงการตั้งแต่ขั้นตอนในการพัฒนาที่ดินโครงการจบโครงการแล้วเสร็จประมาณ 12 เดือน โดยสามารถจำแนกออกได้เป็นขั้นตอนต่าง ๆ ดังนี้

1) ขั้นการพัฒนาที่ดิน

ประกอบด้วยการปรับสภาพพื้นที่ดินเดิมโดยที่ดินเดิมไม่ได้เป็นหลุม บ่อน้ำ หรือมีระดับดินที่ต่ำกว่าถนนสาธารณะด้านหน้ามากนักแต่มีต้นไม้และหญ้าขึ้นอยู่ในบริเวณที่ดินเดิมทำให้ต้องใช้เวลาในการถมที่ดินทั้งสิ้น 90 วัน รวมถึงระยะเวลาในการเตรียมสถานที่ก่อสร้างโดยการติดตั้งอุปกรณ์การก่อสร้าง อุปกรณ์ขนย้ายวัสดุและการก่อสร้างที่ปักชั่วคราวสำหรับคนงาน โดยในขั้นตอนนี้จะใช้เวลาในการดำเนินการทั้งสิ้น 120 วัน

2) ขั้นการเตรียมการก่อสร้าง

เริ่มตั้งแต่การออกแบบแนวความคิดโครงการหลังจากนั้นเป็นการทำแบบขออนุญาตในระยะเวลา 90 วัน โดยในระหว่างนั้นสามารถทำเตรียมแบบก่อสร้างได้เพื่อเตรียมขออนุญาตก่อสร้าง (อ.1) ได้ หลังจากที่ผ่านมาได้ใบอนุญาตจึงเริ่มการก่อสร้าง

3) ขั้นการก่อสร้างโครงการ

แบ่งออกเป็นระยะเวลาในการก่อสร้างงานฐานราก 60 วัน งานโครงสร้าง 135 วัน เนื่องจากคลังสินค้าเป็นอาคารที่มีความซับซ้อนไม่มากนัก ชิ้นส่วนโครงสร้างหลักขนาดใหญ่สามารถสั่งผลิตได้ล่วงหน้าก่อนมาประกอบในบริเวณโครงการ นอกจากนี้งานตกแต่งภายในมีเพียงการก่อสร้างส่วนสำนักงานในคลังแบบ Built-to-Suit. แต่ละหลัง สามารถทำไปพร้อม ๆ กันได้ทำให้ใช้เวลาประมาณ 1 เดือน รวมถึงสามารถทำไปพร้อมกับการก่อสร้างบริเวณโดยรอบโครงการได้ เช่น รั้วและพื้นที่รอบนอกอาคาร

4) ขั้นตอนการประชาสัมพันธ์โครงการ

ใช้เวลา 240 วัน ในช่วงก่อนการเปิดใช้อาคาร โดยสามารถดูรายละเอียดช่วงเวลาในการจัดสื่อประชาสัมพันธ์โครงการในส่วนการตลาดโครงการ

แสดงแผนงานการก่อสร้างโครงการ Warehouse 77

ขั้นตอนในการพัฒนาโครงการ	ระยะเวลา (วัน)	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
1. ขั้นการพัฒนาที่ดิน													
- การถมที่ดินเดิม	90												
- การเตรียมสถานที่ก่อสร้าง	60												
2. การเตรียมการก่อสร้าง													
- การออกแบบและทำแบบขออนุญาต	90												
- การเตรียมแบบก่อสร้าง	45												
- การยื่นแบบขออนุญาตก่อสร้าง	60												
3. การก่อสร้างโครงการ													
- งานฐานราก	60												
- งานโครงสร้างอาคาร	135												
- งานตกแต่งภายใน	30												
- งานก่อสร้างบริเวณโดยรอบโครงการ	60												
4. งานประชาสัมพันธ์โครงการ	240												

The background of the page features a large, faint, circular seal of Thammasat University. The seal contains the university's name in Thai script at the top and 'THAMMASAT UNIVERSITY' in English at the bottom, surrounding a central emblem.

ภาคผนวก ข
การเงินของโครงการ

ต้นทุนค่าที่ดิน					
ขนาดที่ดิน	35	ไร่	คิดพื้นที่เช่า		
คิดเป็น	14,137	ตร.ว.	พื้นที่เช่ารวม	34,766.00	Sq.m
คิดเป็นที่ดินรวมทั้งสิ้น	56,548	ตร.ม.	จำนวนอาคาร	4	Building
			Land Efficiency	61.48	%

ประมาณการเงินลงทุนโครงการ					
รายการ	หน่วย	จำนวน	บาท/หน่วย	รวม	
ค่าที่ดิน	ไร่	35.3	3,500,000		123,690,000
ค่าถมดิน	ไร่	35.34	250,000		8,835,000
ค่าอากรแสตมป์		0.5%	ของราคาที่ดิน		618,450
ค่าธรรมเนียมการโอนที่ดิน		1%	ของราคาที่ดิน		1,236,900
รวม ต้นทุนค่าที่ดิน					134,380,350

ประมาณต้นทุนทางการเงิน					
รายการ					
TAX RATE (%of NOI after Dep & I)				20.00%	
Growth Rate				3.00%	
Ke :CAPM Ri = Rf + beta (Rm-Rf)				19.77%	จากการคิด Beta ของ บมมหาชน
Rf (30 Years)	3.33%		http://www.thaibma.or.th/EN/Market/YieldCurve/Government.aspx		
Rm	17.50%		Sheet 1 : https://www.set.or.th/th/market/tri.html		
Beta	1.2		https://www.set.or.th/set/factsheet.do?symbol=WHA&ssoPagelId=3&language=th&country=TH		
WACC				7.66%	
Debt	Kd	7.25%	MLR	from KBANK	
	Wd	70.00%		402,908,757	
	year	10			
Equity	Ke	12.00%	จากการสัมภาษณ์		
	We	30.00%		172,675,181	

ต้นทุนค่าก่อสร้าง					
ค่าพัฒนาอาคาร	ตร.ม.	34,766.00	10,000		347,660,000
ค่าพัฒนาพื้นที่ภายนอกอาคาร					
งานถนนภายในโครงการ+ระบบระบายน้ำท่วม	ตร.ม.	21,019	1,000		21,019,000
งานโรงอาหารส่วนกลางและสำนักงาน	ตร.ม.	297	7,500		2,227,500
งานระบบไฟฟ้าภายในโครงการ	ตร.ม.	35,063.00	400		14,025,200
งานระบบประปาภายในโครงการ	อาคาร	4.00	550,000		2,200,000
ระบบระบายอากาศ	อาคาร	4.00	200,000		800,000
ระบบดับเพลิงอัตโนมัติ (Sprinkler System)	ตร.ม.	34,766.00	750		26,074,500
ค่าอุปกรณ์และรถยนต์	คัน	8.00	100,000		800,000
งานภูมิสถาปัตย์โครงการ	ตร.ม.	2,118.00	200		423,600
ค่าระบบรักษาความปลอดภัย	เหมา				1,000,000
รวม ต้นทุนค่าก่อสร้าง					416,229,800
ค่าบริการวิชาชีพ					
ค่าออกแบบอาคารและคู่มืองานก่อสร้าง		3%	416,229,800		12,486,894
ค่าบริการงานก่อสร้าง		1%	416,229,800		4,162,298
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (สำรองในกรณีฉุกเฉิน)		2%	416,229,800		8,324,596
รวม ค่าบริการวิชาชีพ					24,973,788.00
รวมเงินลงทุนพัฒนาโครงการ					575,583,938

[illegible]

รวมก่อนเปิดโครงการ	314,000.00
ปีที่ 1	168,000.00
ปีที่ 2	34,000.00
ปีที่ 3	38,000.00

สมมติฐานทางการเงินโครงการ

ต้นทุนค่าพัฒนาโครงการทั้งหมด		
พื้นที่คลังสินค้าให้เช่าทั้งหมด	34,766 ตร.ม.	
เนื้อที่ดิน	35 ไร่- 1 งาน- 37 ตร.ว.	
ต้นทุนค่าที่ดิน	3.5 ล้านบาท / ไร่	123.69 ล้านบาท
ค่าถมที่	0.25 ล้านบาท / ไร่	8.84 ล้านบาท
ค่าอากรแสตมป์	0.5% ของราคาที่ดิน	0.62 ล้านบาท
ค่าธรรมเนียมการโอน	1.0% ของราคาที่ดิน	1.24 ล้านบาท
รวม ค่าพัฒนาที่ดินและค่าที่ดิน		134.38 ล้านบาท
ต้นทุนค่าก่อสร้าง		
ค่าก่อสร้างอาคารคลังสินค้าและสนง.	10,000 บาท / ตร.ม.	347.66 ล้านบาท
ค่าก่อสร้างส่วนอื่น ๆ	/ตร.ม.	68.57 ล้านบาท
รวม ค่าก่อสร้าง		416.23 ล้านบาท
รวม ค่าบริการทางวิชาชีพ		24.97 ล้านบาท
รวม เงินลงทุนโครงการ		576.4 ล้านบาท

โครงสร้างรายได้โครงการ

Rental rate	158 บาท/ตร.ม./เดือน	
Rental escalation rate	10.0% ทุก ๆ	3 ปี
Terminal growth	2.0%	

Cost Structure

EBITDA margin	80% of total revenue
Tax rate	20%
Building	30 yrs

Other assumption

WACC	7.66%
Ke	12.00%

ระยะเวลาโครงการ	หน่วย	(%)	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11	ปีที่ 24	ปีที่ 25	ปีที่ 26	ปีที่ 27	ปีที่ 28	ปีที่ 29	ปีที่ 30
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	25	26	27	28	29	30	31
รายได้ของโครงการ																					
พื้นที่คลังสินค้าให้เช่า	ตร.ม.	1,042,980		34,766	34,766	34,766	34,766	34,766	34,766	34,766	34,766	34,766	34,766	34,766	34,766	34,766	34,766	34,766	34,766	34,766	34,766
ค่าเช่าต่อตร.ม. ต่อเดือน	ล้านบาท	7,916		158.00	158.00	158.00	173.80	173.80	173.80	191.18	191.18	191.18	210.30	210.30	338.69	372.56	372.56	372.56	409.81	409.81	409.81
อัตราการใช้	%		0.00%	70.00%	80.00%	85.00%	95.00%	95.00%	95.00%	95.00%	95.00%	95.00%	95.00%	95.00%	95.00%	95.00%	95.00%	95.00%	95.00%	95.00%	95.00%
รวมพื้นที่ที่ปล่อยเช่าได้	ตร.ม.	973,448		24,336	27,813	29,551	33,028	33,028	33,028	33,028	33,028	33,028	33,028	33,028	33,028	33,028	33,028	33,028	33,028	33,028	33,028
รวม รายได้จากการเช่า				46.14	52.73	56.03	68.88	68.88	68.88	75.77	75.77	75.77	83.35	83.35	134.23	147.66	147.66	147.66	162.42	162.42	162.42
รวม รายได้จากการบริการ	1.0%	ของรายได้จากการเช่า		0.461	0.527	0.560	0.689	0.689	0.689	0.758	0.758	0.758	0.833	0.833	1.342	1.477	1.477	1.477	1.624	1.624	1.624
Effective Gross Income (EGI)	THB mm	3,135.48		46.60	53.26	56.59	69.57	69.57	69.57	76.53	76.53	76.53	84.18	84.18	135.57	149.13	149.13	149.13	164.05	164.05	164.05
ค่าดำเนินการ																					
ค่าใช้จ่ายคงที่		206	0.07																		
- ค่าเงินเดือนพนักงานการเงินและบัญชี	0.06	34		0.72	0.74	0.76	0.79	0.81	0.83	0.86	0.89	0.91	0.94	0.97	1.42	1.46	1.51	1.55	1.60	1.65	1.70
- ค่าเงินเดือนพนักงานฝ่ายขายและการตลาด	0.06	34		0.72	0.74	0.76	0.79	0.81	0.83	0.86	0.89	0.91	0.94	0.97	1.42	1.46	1.51	1.55	1.60	1.65	1.70
- ค่าเงินเดือนพนักงาน Admin	0.06	34		0.72	0.74	0.76	0.79	0.81	0.83	0.86	0.89	0.91	0.94	0.97	1.42	1.46	1.51	1.55	1.60	1.65	1.70
- ค่าเงินเดือนช่างซ่อมบำรุง	0.08	46		0.96	0.99	1.02	1.05	1.08	1.11	1.15	1.18	1.22	1.25	1.29	1.89	1.95	2.01	2.07	2.13	2.20	2.26
- ค่าเงินเดือนผู้ดูแลสถานที่	0.06	34		0.72	0.74	0.76	0.79	0.81	0.83	0.86	0.89	0.91	0.94	0.97	1.42	1.46	1.51	1.55	1.60	1.65	1.70
- ค่าเงินเดือนฝ่ายรักษาความปลอดภัย	0.04	23		0.48	0.49	0.51	0.52	0.54	0.56	0.57	0.59	0.61	0.63	0.65	0.95	0.98	1.01	1.04	1.07	1.10	1.13
ค่าใช้จ่ายผันแปร																					
- ค่าบำรุงรักษา	0.02		0.02 of EGI	0.93	1.07	1.13	1.39	1.39	1.39	1.53	1.53	1.53	1.68	1.68	2.71	2.98	2.98	2.98	3.28	3.28	3.28
- ค่าสาธารณูปโภคส่วนกลาง	0.03		0.03 of EGI	1.17	1.33	1.41	1.74	1.74	1.74	1.91	1.91	1.91	2.10	2.10	3.39	3.73	3.73	3.73	4.10	4.10	4.10
- ค่าการตลาด		2	0.08	0.48	0.04	0.48	0.04	0.04	0.48	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04
- ค่าขายหน้าและค่าธรรมเนียมอื่นสัญญา	1	259	8.25 month	3.85	4.39	4.67	5.74	5.74	5.74	6.31	6.31	6.31	6.95	6.95	11.19	12.30	12.30	12.30	13.54	13.54	13.54
CAPEX (ค่าบำรุงรักษา)	2%	47	1.50 of EGI	0.70	0.80	0.85	1.04	1.04	1.04	1.15	1.15	1.15	1.26	1.26	2.03	2.24	2.24	2.24	2.46	2.46	2.46
ค่าประกัน	0.50%	52	1.66 of Building Co	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74	1.74
ค่าภาษีโรงเรือน	12.50%	196	6.25 of EGI	2.91	3.33	3.54	4.35	4.35	4.35	4.78	4.78	4.78	5.26	5.26	8.47	9.32	9.32	9.32	10.25	10.25	10.25
รวม ค่าดำเนินการ				16.09	17.14	18.40	20.76	20.90	21.49	22.62	22.78	22.94	24.67	24.84	38.10	41.13	41.39	41.67	45.00	45.29	45.59
EBITDA บวกกลับภาษีโรงเรือนที่เก็บจากผู้เช่า				36.33	42.77	45.26	57.51	57.37	56.78	63.47	63.32	63.16	70.03	69.86	114.43	126.64	126.38	126.11	139.55	139.26	138.96

Return on Investment																				
รายได้จากการเช่า	THB mm	3135.48	100.00		46.60	53.26	56.59	69.57	69.57	69.57	76.53	76.53	76.53	84.18	84.18	135.57	149.13	149.13	149.13	164.05
EBITDA	THB mm	2624.47	83.70		36.33	42.77	45.26	57.51	57.37	56.78	63.47	63.32	63.16	70.03	69.86	114.43	126.64	126.38	126.11	139.55
Depreciation	THB mm	-421.03	-13.43		(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)
EBIT	THB mm	2203.44	70.27		22.30	28.74	31.22	43.47	43.33	42.74	49.44	49.28	49.12	56.00	55.83	100.39	112.61	112.34	112.07	125.51
Tax expense	20% THB mm	-440.69	-14.05		(4.46)	(5.75)	(6.24)	(8.69)	(8.67)	(8.55)	(9.89)	(9.86)	(9.82)	(11.20)	(11.17)	(20.08)	(22.52)	(22.47)	(22.41)	(25.10)
Net Income	THB mm	1762.75	56.22		17.84	22.99	24.98	34.78	34.67	34.19	39.55	39.43	39.30	44.80	44.66	80.31	90.09	89.88	89.66	100.41
Project Return																				
Tax-effected EBIT	THB mm	1,763	56.22		17.84	22.99	24.98	34.78	34.67	34.19	39.55	39.43	39.30	44.80	44.66	80.31	90.09	89.88	89.66	100.41
Depreciation & amortization	THB mm	421	13.43		14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03
Free cash flow	THB mm			(576.38)	31.87	37.03	39.01	48.81	48.70	48.23	53.58	53.46	53.33	58.83	58.70	94.35	104.12	103.91	103.69	114.45
FCFF	THB mm			(576.38)	31.87	37.03	39.01	48.81	48.70	48.23	53.58	53.46	53.33	58.83	58.70	94.35	104.12	103.91	103.69	114.45
Terminal value	THB mm																			1,937.63
FCFF + Terminal value	THB mm			(576.38)	31.87	37.03	39.01	48.81	48.70	48.23	53.58	53.46	53.33	58.83	58.70	94.35	104.12	103.91	103.69	114.45

Project IRR	10.77%																		
Project NPV	321.38	ล้านบาท																	
ตารางค่าเลือมราคายาการ	Y0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	24	25	26	27	28	29	30
ค่าเลือมราคาอาหาร		(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)	(13.87)
ค่าเลือมอุปกรณ์และรอยก		(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)	(0.16)
ระยะเวลาดโครงการ	Y0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	24	25	26	27	28	29	30
EBITDA		36.33	42.77	45.26	57.51	57.37	56.78	63.47	63.32	63.16	70.03	69.86	114.43	126.64	126.38	126.11	139.55	139.26	138.96
FCF	(576.38)																		
กำไรสะสม		(540.05)	(497.28)	(452.02)	(394.51)	(337.14)	(280.37)	(216.90)	(153.58)	(90.42)	(20.39)	49.47	1,251.18	1,377.82	1,504.20	1,630.31	1,769.86	1,909.12	2,048.08

ระยะเวลาดต้นทุนโครงการ	10	ปี
	4	เดือน

No of months				12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12		
Projection period		unit		Y0	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Y11	Y24	Y25	Y26	Y27	Y28	Y29	Y30
Return on Equity																						
EDITDA	THB mm	2,624	83.70		36.33	42.77	45.26	57.51	57.37	56.78	63.47	63.32	63.16	70.03	69.86	114.43	126.64	126.38	126.11	139.55	139.26	138.96
ค่าเสื่อมราคา	THB mm	(421)	-13.43		(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)	(14.03)
EBIT	THB mm	2,203	70.27		22.30	28.74	31.22	43.47	43.33	42.74	49.44	49.28	49.12	56.00	55.83	100.39	112.61	112.34	112.07	125.51	125.23	124.93
ดอกเบี้ย	THB mm	(207)	-6.59	(41.79)	(28.28)	(26.14)	(23.85)	(21.38)	(18.73)	(15.88)	(12.81)	(9.52)	(5.97)	(2.17)								
กระแสเงินสดก่อนคืนเงินกู้	THB mm	2,039	65.02		-5.98	2.60	7.38	22.10	24.61	26.87	36.63	39.77	43.15	53.83	55.83	100.39	112.61	112.34	112.07	125.51	125.23	124.93
ภาษีนิติบุคคล	20% THB mm	(421)	(13)	-	(1.20)	0.52	1.48	4.42	4.92	5.37	7.33	7.95	8.63	10.77	11.17	20.08	22.52	22.47	22.41	25.10	25.05	24.99
Cashflow to equity	THB mm	1,631	52.02		-4.78	2.08	5.90	17.68	19.68	21.49	29.30	31.81	34.52	43.07	44.66	80.31	90.09	89.88	89.66	100.41	100.18	99.94
Equity Return																						
Depreciation & amortization	THB mm				14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03	14.03
Terminal value	THB mm																					1,699.04
Loan from Bank		403		402.91																		
Loan Pay to Bank		(403)			(28.49)	(30.62)	(32.92)	(35.38)	(38.04)	(40.89)	(43.95)	(47.25)	(50.79)	(54.59)								
Free cash flow to Equity (FCFE)	THB mm			(173.48)	(19.23)	(14.51)	(12.98)	(3.67)	(4.32)	(5.36)	-0.62	-1.40	-2.24	2.50	58.70	94.35	104.12	103.91	103.69	114.45	114.22	1,813.02
Equity IRR				12.38%																		
Equity NPV				15.89	ล้านบาท																	
Payback Period Table				Y0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	24	25	26	27	28	29	30
EBITDA					36.33	42.77	45.26	57.51	57.37	56.78	63.47	63.32	63.16	70.03	69.86	114.43	126.64	126.38	126.11	139.55	139.26	138.96
FCFE				(173.48)																		
Payback Period					(137.14)	(94.37)	(49.11)	8.40	65.77	122.54	186.01	249.33	312.49	382.52	452.38	1,654.09	1,780.73	1,907.11	2,033.22	2,172.77	2,312.03	2,450.99
Project Payback Period				3	ปี		10	เดือน														

ภาคผนวก ค

บทสัมภาษณ์

1) กลุ่มให้บริการการขนส่ง (Third-Party Logistics)

- บริษัทให้บริการโลจิสติกส์ทั้งในและระหว่างประเทศ (ไม่ประสงค์ออกนามบริษัท)

คุณปิ๊ง

เจ้าของกิจการ

ประเภทสินค้า : หลากหลาย ส่วนใหญ่เป็นสินค้าปลีกค้าส่งประเภทเครื่องอุปโภคบริโภค อิเล็กทรอนิกส์ ฯลฯ

ราคาค่าเช่า : 165-170 บาท/ตร.ม./เดือน

ด้านทำเลที่ตั้ง : เลือกคลังสินค้าที่อยู่ในจุดกึ่งกลางระหว่างแหล่งจำหน่ายและแหล่งผลิตสินค้าหรือวัตถุดิบ

รูปแบบคลังสินค้า : Built-to-Suit

ขนาดคลังสินค้า : สูง 10-12 เมตร
ความกว้างช่องเสา 18 เมตร
พื้นที่ 10,000 ตร.ม. ขึ้นไป

ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในการเลือกใช้บริการคลังสินค้า

- ระดับสำคัญมาก ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง คุณสมบัติของคลัง (ความสูง, ช่องเสา, พื้นรับน้ำหนัก) พื้นที่จอดรถ Wifi ระบบป้องกันน้ำท่วม
- ระดับความสำคัญปานกลาง ได้แก่ ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบดับเพลิง
- ระดับความสำคัญน้อย ได้แก่ การมีไฟล์คลิฟท์ให้เข้าใช้งาน

- กลุ่มให้บริการการขนส่ง (Third-Party Logistics)

คุณอานันท์

ประเภทสินค้า : ประเภทเครื่องอุปโภคบริโภค

ราคาค่าเช่า : 150-160 บาท/ตร.ม./เดือน

ด้านทำเลที่ตั้ง : เลือกคลังสินค้าที่อยู่ในจุดกึ่งกลางระหว่างแหล่งจำหน่าย

รูปแบบคลังสินค้า : Ready Built

ขนาดคลังสินค้า : สูง 15 เมตร

ความกว้างช่วงเสา 18 เมตร

พื้นที่ 5,000 ตร.ม. ขึ้นไป

ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในการเลือกใช้บริการคลังสินค้า

- ระดับสำคัญมาก ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง พื้นที่จอดรถ คุณสมบัติของคลัง (ความสูง, ช่วงเสา, พื้นรับน้ำหนัก) ระบบรักษาความปลอดภัย Wifi
- ระดับความสำคัญปานกลาง ได้แก่ ระบบป้องกันน้ำท่วม ระบบดับเพลิง
- ระดับความสำคัญน้อย ได้แก่ การมีไฟล์คลิฟท์ให้เช่าใช้งาน, พื้นที่สำนักงานภายใน

● บริษัทให้บริการโลจิสติกส์ไปยังประเทศในกลุ่มอาเซียน
(ไม่ประสงค์ออกนามบริษัท)

คุณเบนซ์

เจ้าของกิจการ

ประเภทสินค้า : หลากหลาย ส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทอะไหล่ชิ้นส่วน

อุตสาหกรรม อิเล็กทรอนิกส์ ฯลฯ

ราคาค่าเช่า : 160-175 บาท/ตร.ม./เดือน

ด้านทำเลที่ตั้ง : เลือกคลังสินค้าที่อยู่ในจุดกึ่งกลางระหว่างแหล่งจำหน่ายและ
แหล่งผลิตสินค้าหรือวัตถุดิบ

รูปแบบคลังสินค้า : Built-to-Suit

ขนาดคลังสินค้า : สูง 8-10 เมตร

ความกว้างช่วงเสา 10-15 เมตร

พื้นที่ 10,000 ตร.ม. ขึ้นไป

ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในการเลือกใช้บริการคลังสินค้า

- ระดับสำคัญมาก ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง คุณสมบัติของคลัง (ความสูง, ช่วงเสา, พื้นรับน้ำหนัก) พื้นที่จอดรถ ระบบป้องกันน้ำท่วม ระบบสำรองไฟ
- ระดับความสำคัญปานกลาง ได้แก่ ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบดับเพลิง พื้นที่สำนักงาน, Wifi
- ระดับความสำคัญน้อย ได้แก่ การมีไฟล์คลิฟท์ให้เช่าใช้งาน

● กลุ่มให้บริการการขนส่ง (Third-Party Logistics)

คุณเสกฐวุฒิ

Project manager

ประเภทสินค้า : automotive & tyres, technology

ราคาค่าเช่า : 150-160 บาท/ตร.ม./เดือน
 ด้านทำเลที่ตั้ง : เลือกคลังสินค้าที่อยู่ในจุดกึ่งกลางระหว่างแหล่งจำหน่ายและ
 แหล่งผลิตสินค้าหรือวัตถุดิบ

รูปแบบคลังสินค้า : Built-to-Suit
 ขนาดคลังสินค้า : สูง 15 เมตร
 ความกว้างช่วงเสา 18 เมตร
 พื้นที่ 5,000 ตร.ม. ขึ้นไป

ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในการเลือกใช้บริการคลังสินค้า

- ระดับสำคัญมาก ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง พื้นที่จอดรถ คุณสมบัติของคลัง (ความสูง, ช่วงเสา, พื้นรับน้ำหนัก) ระบบรักษาความปลอดภัย Wifi
- ระดับความสำคัญปานกลาง ได้แก่ ระบบป้องกันน้ำท่วม ระบบดับเพลิง
- ระดับความสำคัญน้อย ได้แก่ การมีไฟล์คลิฟท์ให้เช่าใช้งาน, พื้นที่สำนักงานภายใน

- กลุ่มธุรกิจขนาดกลาง ขนาดย่อมและกลุ่มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

- เจ้าของร้านค้าแฟและผู้ผลิตเมล็ดกาแฟจากภาคเหนือ
 (ไม่ประสงค์ออกนามบริษัท)

คุณฝ่าย

ประเภทสินค้า : เมล็ดกาแฟและอุปกรณ์อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
 ราคาค่าเช่า : 160-170 บาท/ตร.ม./เดือน
 ด้านทำเลที่ตั้ง : เลือกคลังสินค้าที่อยู่ในจุดกึ่งกลางระหว่างแหล่งจำหน่ายและ
 แหล่งผลิตสินค้าหรือวัตถุดิบ เนื่องจากมีร้านค้าแฟหลายสาขาในกรุงเทพฯ
 และปริมณฑล มีแหล่งผลิตกาแฟที่อำเภอเชียงดาว จ.เชียงใหม่

รูปแบบคลังสินค้า : Ready Built
 ขนาดคลังสินค้า : สูง 8-10 เมตร
 ความกว้างช่วงเสา 10-15 เมตร
 พื้นที่ 1,000 ตร.ม. ขึ้นไป

ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในการเลือกใช้บริการคลังสินค้า

- ระดับสำคัญมาก ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง พื้นที่จอดรถ ระบบป้องกันน้ำท่วม ระบบสำรองไฟ, Wifi
- ระดับความสำคัญปานกลาง ได้แก่ ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบดับเพลิง, คุณสมบัติของคลัง (ความสูง, ช่วงเสา, พื้นรับน้ำหนัก), การมีไฟล์คลิฟท์ให้เช่าใช้งาน

- ระดับความสำคัญน้อย ได้แก่ พื้นที่สำนักงาน

● **เจ้าของธุรกิจเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพสำเร็จรูป**

ไม่ประสงค์ออกนามบริษัทและผู้ให้สัมภาษณ์

ประเภทสินค้า : เครื่องดื่มประเภทแก้วเหลืองและธัญพืชบรรจุกล่องและขวด
 ราคาเช่า : 160-170 บาท/ตร.ม./เดือน
 ด้านทำเลที่ตั้ง : เลือกคลังสินค้าที่อยู่ในจุดกึ่งกลางระหว่างแหล่งจำหน่ายและแหล่งผลิตสินค้าหรือวัตถุดิบ เนื่องจากมีแหล่งผลิตในจังหวัดทางภาคเหนือ เช่น เชียงใหม่ ตาก แพร่ และมีตัวแทนจำหน่ายในเขตกรุงเทพและปริมณฑล

รูปแบบคลังสินค้า : Ready Built

ขนาดคลังสินค้า : ความสูง ไม่ระบุ
 ความกว้างช่วงเสา 10-15 เมตร
 พื้นที่ 1,000 ตร.ม. ขึ้นไป

ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในการเลือกใช้บริการคลังสินค้า

- ระดับสำคัญมาก ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง ระบบป้องกันน้ำท่วม ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบสำรองไฟ, Wifi
- ระดับความสำคัญปานกลาง ได้แก่ พื้นที่จอดรถ ระบบดับเพลิง, คุณสมบัติของคลัง (ความสูง, ช่วงเสา, พื้นรับน้ำหนัก), การมีไฟล์คลิปวิดีโอให้เช่าใช้งาน
- ระดับความสำคัญน้อย ได้แก่ พื้นที่สำนักงาน

● **เจ้าของโรงงานผลิตกระเป๋าดำ, ผ้าร่ม และสินค้าที่ระลึก**

(ไม่ประสงค์ออกนามบริษัท)

คุณมิ่งค์

ประเภทสินค้า : กระเป๋าและของที่ระลึก

ราคาเช่า : 160-170 บาท/ตร.ม./เดือน

ด้านทำเลที่ตั้ง : เลือกคลังสินค้าที่อยู่ในจุดกึ่งกลางระหว่างแหล่งจำหน่ายและแหล่งผลิตสินค้าหรือวัตถุดิบ เนื่องจากมีโรงงานผลิตอยู่ใน อ.ลาดบัวหลวง ต้องการเช่าคลังสินค้าที่ใกล้ถนนใหญ่กระจายสินค้าได้ทั่วประเทศ

รูปแบบคลังสินค้า : Ready Built

ขนาดคลังสินค้า : สูง 8-10 เมตร

ความกว้างช่วงเสา ไม่ระบุ

พื้นที่ 1,000 ตร.ม. ขึ้นไป

ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในการเลือกใช้บริการคลังสินค้า

- ระดับสำคัญมาก ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง ระบบป้องกันน้ำท่วม ระบบสำรองไฟ
- ระดับความสำคัญปานกลาง ได้แก่ ระบบรักษาความปลอดภัย ระบบดับเพลิง, โฟล์คลิฟท์ให้เข้าใช้งาน
- ระดับความสำคัญน้อย ได้แก่ พื้นที่สำนักงาน

● **เจ้าของโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์แต่งบ้านทำจากไม้**

ประเภทสินค้า : อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน, เฟอร์นิเจอร์

ราคาค่าเช่า : 150-160 บาท/ตร.ม./เดือน

ด้านทำเลที่ตั้ง : เลือกคลังสินค้าที่อยู่ใกล้แหล่งจำหน่าย มีโรงงานผลิตอยู่ในจ.ชลบุรี

ต้องการเช่าคลังสินค้าเพื่อกระจายสินค้าไปสู่หน้าร้านในภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศไทย

รูปแบบคลังสินค้า : Ready Built

ขนาดคลังสินค้า : สูง 8-10 เมตร

ความกว้างช่วงเสา ไม่ระบุ

พื้นที่ 2,000 ตร.ม. ขึ้นไป

ปัจจัยที่ให้ความสำคัญในการเลือกใช้บริการคลังสินค้า

- ระดับสำคัญมาก ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง ระบบดับเพลิง, ระบบป้องกันน้ำท่วม, ระบบสำรองไฟ
- ระดับความสำคัญปานกลาง ได้แก่ ระบบรักษาความปลอดภัย
- ระดับความสำคัญน้อย ได้แก่ พื้นที่สำนักงาน

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	ภคินิจ เสรีตระกูล
วันเดือนปีเกิด	20 กรกฎาคม 2532
วุฒิการศึกษา	2554 : สถาปัตยกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาสถาปัตยกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ตำแหน่ง	สถาปนิก บริษัท แฟรกเมนเต็ด จำกัด
ประสบการณ์ทำงาน	2556-2559 : สถาปนิก, บริษัท แพลนสตูดิโอ จำกัด 2555-2556: สถาปนิก, Blink Design Group Co.,Ltd

